



НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ

***УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
РАВНОВЕСИЯ***

ПРОГРАММА И МАТЕРИАЛЫ  
XII КОНФЕРЕНЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ  
КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

**12 декабря 2018 г.**

Издательство НУА

НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ

**УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ**

ПРОГРАММА И МАТЕРИАЛЫ XII КОНФЕРЕНЦИИ  
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ  
И ПРАВА

**12 декабря 2018 г.**

Харьков  
Издательство НУА  
2018

УДК 330.36(063)  
ББК 65.013я431  
У67

Редакционная коллегия: *Яременко О. Л.*, д-р экон. наук; *Комир Л. И.*, канд. экон. наук (отв. ред.); *Иванова О. А.* канд. экон. наук; *Решетняк Е. И.*, канд. экон. наук; *Тимохова Г. Б.*, канд. экон. наук; *Цыбульская Э. И.*, канд. экон. наук.

У збірнику представлено основні результати науково-дослідної роботи молодих учених ВНЗ України, в яких проаналізовано процеси формування інвестиційної привабливості підприємств, розробки інвестиційної стратегії, функціонування системи контролінгу, управління інвестиційними ризиками як чинники економічної рівноваги на макро- і мікрорівнях.

Для студентів та практичних працівників.

У67

**Управление** как фактор экономического равновесия : программа и материалы XII конф. молодых ученых каф. Экономиии права, [Харьков], 12 дек. 2018 г. / Нар. укр. акад. – Харьков : Изд-во НУА, 2018. – 116 с.

В сборнике представлены основные результаты научно-исследовательской работы молодых ученых вузов Украины, в которых проанализированы процессы формирования инвестиционной привлекательности предприятия, разработки инвестиционной стратегии, функционирования системы контроллинга, управления инвестиционными рисками как факторы экономического равновесия на макро- и микроуровнях.

Для студентов и практических работников.

**УДК 330.36(063)**  
**ББК 65.013я431**

© Народная украинская академия, 2018

## ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

### Руководящая группа:

**Комир Л. И.** – председатель оргкомитета, заведующая кафедрой экономики и права Народной украинской академии, канд. экон. наук, доцент.

**Иванова О. А.** – проректор по научно-исследовательской работе, доцент кафедры экономики и права Народной украинской академии, канд. экон. наук, доцент.

### Члены оргкомитета:

**Решетняк Е. И.** – доцент кафедры экономики и права Народной украинской академии, канд. экон. наук.

**Тимохова Г. Б.** – доцент кафедры экономики и права Народной украинской академии, канд. экон. наук.

**Цыбульская Э. И.** – доцент кафедры экономики и права Народной украинской академии, канд. экон. наук, доцент.

## РЕГЛАМЕНТ

### РАБОТЫ КОНФЕРЕНЦИИ

12 декабря 2018 года

среда

12.30 – 12.45	Регистрация участников
12.45 – 15.00	Работа конференции
15.00 – 15.15	Подведение итогов конференции

### НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ. УЧАСТИЕ В ДИСКУССИИ

Баласанян Д. А., БУ-3  
Харьковский гуманитарный университет  
«НУА»

Тайм – менеджмент как система

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Цыбульская Э. И.

Болгарская Д. С., МД-16  
ХарПІ НАДУ, м. Харків

Упровадження моделі  
інноваційного розвитку в  
Україні

Научный руководитель канд. держ. упр., доц. Бабаев В. Ю.

Балюк К. І., МД-16  
ХарПІ НАДУ при президентіві України

Формування інвестиційного  
клімату в Україні

Научный руководитель канд. держ. упр., доц. Бабаев В. Ю.

Бердикова М. О., БУ-3  
Харьковский гуманитарный университет  
«НУА»

Современные методы подбора  
персонала

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Цыбульская Э. И.

Блудов М. С., БУ-3  
Харьковский гуманитарный университет

Эффективность логистического  
обслуживания промышленного

«НУА»

предприятия

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Цыбульская Э. И.

Веретенников С. В., аспирант  
Харьковский гуманитарный университет  
«НУА»

Экономическая эффективность  
логистических решений на  
современном предприятии

Научный руководитель канд. экон. наук,

доц. Иванова О. А.

Голуб Є. О.  
Національна академія  
Національної гвардії України

Управління якістю та  
конкурентоспроможністю  
продукції

Научный руководитель старший викладач Сахненко О. І.

Даньков Д. С., БУ-6  
Харьковский гуманитарный университет  
«НУА»

Применение концепции  
управления устойчивым  
развитием предприятия на  
украинских предприятиях

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Тимохова Г. Б.

Дубовик К. Є., 96 Ф1  
Національний аерокосмічний університет  
ім. М. Є. Жуковського «ХАІ»

Аналіз особливостей державної  
політики у сфері підвищення  
рівня конкурентоспроможності  
підприємств

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Тофанюк О.В.

Зайцева А. Г., БУ-5  
Харьковский гуманитарный университет  
«НУА»

Эффективная организация  
транспортного хозяйства как  
способ повышения  
результативности работы  
предприятия

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Иванова О. А.

<p>Зубко С. С., БУ-5 Харьковский гуманитарный университет «НУА»</p>	<p>Особенности развития предприятия при использовании инструмента диверсификации</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Тимохова Г. Б.</p>	
<p>Карпенко В. В., БУ-3 Харьковский гуманитарный университет «НУА»</p>	<p>Методы распределения заработка в коллективе исполнителей</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Иванова О. А.</p>	
<p>Красноперов П. В., аспирант Харьковский гуманитарный университет «НУА»</p>	<p>Меры государственного регулирувания для преодоления экономической отсталости регионов юга Италии</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Клочко А. А.</p>	
<p>Кулик А. А., 667 фм Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «ХАІ»</p>	<p>Сутність фінансових ризиків</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Демяненко О. С.</p>	
<p>Кулішова А. Д., 96Ф1 Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «ХАІ»</p>	<p>Динаміка стану фінансової безпеки вітчизняної банківської системи</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Фурсова В. А.</p>	
<p>Лашин П.М., аспірант Харьковский гуманитарный университет «НУА»</p>	<p>Деякі аспекти збереження фінансової стабільності країни</p>
<p>Научный руководитель докт. экон. наук, проф. Яременко О. Л.</p>	
<p>Левченко М. Харьковский гуманитарный университет «НУА»</p>	<p>Обоснование замены инвестиционного проекта на альтернативный вариант</p>
<p>Научный руководитель докт. экон. наук, проф. Яременко О. Л.</p>	

Лиганенко К. Э., БУ-6  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

К вопросу формирования показателей  
эффективности и  
конкурентоспособности в торговле

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Цыбульская Э. И.

Лободин Р. О., аспирант  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Когнитивный подход к исследованию  
безопасности экономических систем

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Решетняк Е. И.

Марченков М. А., аспирант  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Методы оценки экономической  
эффективности  
инвестиций

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Цыбульская Э. И.

Мацигура В. И., БУ-61  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Интегрированный подход к  
формированию стратегии повышения  
конкурентоспособности  
организации

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Цыбульская Э. И.

Монастырский Г. А., БУ-51  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Экономические показатели оценки  
инвестиционной привлекательности  
предприятия

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Цыбульская Э. И.

Науменко А. А., БУ-61  
Харківський гуманітарний університет  
«НУА»

Методи вартісної оцінки ділової  
репутації підприємства

Научный руководитель докт. экон. наук, проф. Яременко О. Л.

Перерва Н. А., БУ-61  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Механизм принудительной продажи  
акций squeeze-out: перспективы  
внедрения в законодательство  
Украины



Научный руководитель доц. Потемкин Ю. С.

Победина Е. Ю., БУ-5  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Анализ современных методов оценки  
эффективности инвестиционно –  
инновационной деятельности в Украине

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Иванова О. А.

Посикун Ю. Р., БУ-5  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Исследование сущности понятия  
«бренд»

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Цыбульская Э. И.

Радзевич М. О., БУ-5  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Инновационная стратегия:  
особенности формирования на  
украинских предприятиях

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Тимохова Г. Б.

Ращенко В. О.  
Національний аерокосмічний  
університет  
ім. М.Є. Жуковського «ХАІ»

Підходи до визначення рівня  
економічної безпеки

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Кракос Ю. Б.

Скачкова А.А., БУ-2  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Устранение диспропорций  
производственных мощностей на  
предприятии

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Иванова О. А.

Скачкова А.А., БУ-2  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Статистические методы в принятии  
управленческих решений

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Комир Л. И.

Соловьев В. В., аспирант  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Интеллектуальный потенциал  
предприятия

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Цыбульская Э. И.

Тарасова Н. П., БУ-3  
Харьковский гуманитарный  
университет «НУА»

Организация оплаты труда на  
предприятии в современных условиях  
хозяйствования

<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Иванова О. А. Тарасюк Ю. О., гр. МД-16 ХарPI НАДУ,</p>	<p>Можливості забезпечення інноваційного розвитку підприємств в Україні</p>
<p>Научный руководитель канд. держ. упр., доц. Бабаєв В. Ю.</p>	
<p>Терещенко М. В., 96Ф1 Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського «ХАІ»</p>	<p>Інституційні фактори впливу на ризики споживчого кредитування</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Ліхоносова Г. С.</p>	
<p>Троян Д. Г., БУ-61 Харьковский гуманитарный университет «НУА»</p>	<p>Система управления денежными потоками предприятия</p>
<p>Научный руководитель докт. экон. наук, проф. Яременко О. Л.</p>	
<p>Ушаков Н. Б., БУ-51 Харьковский гуманитарный университет «НУА»</p>	<p>Центр финансовой ответственности как инструмент оптимального управления прибылью предприятия в современных условиях</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Кирик Т. Н.</p>	
<p>Фурса Б. И., БУ-3 Харьковский гуманитарный университет «НУА»</p>	<p>Специализация производства как способ повышения его функционирования</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Иванова О. А.</p>	
<p>Чумак К. В., БУ-61 Харьковский гуманитарный университет «НУА»</p>	<p>Банкротство предприятия как угроза его экономической безопасности</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Комир Л. И.</p>	
<p>Шмокина Ю. А. Національний аерокосмічний університет ім. М. С. Жуковського «ХАІ»</p>	<p>Рейтинг как оценка эффективности развития страховых компаний</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Мощницкая Т.А.</p>	
<p>Шпаклер Н. В. Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського «ХАІ»</p>	<p>Особливості реформування пенсійної системи України</p>
<p>Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Нужнова Ю.А.</p>	

## **ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА**

Временной фактор является одним из важных факторов, как в деловой, так и обыденной жизни человека. В деятельности руководителя фактор времени еще более важную роль. Необходимость в управлении временем возникла давно, но активно рассматриваться стала не столь давно. Временем управлять невозможно, но человек может управлять самим собой, извлекая максимальную пользу из имеющегося в своем распоряжении времени. Управление временем – это управление собой, т. е. способность планировать, поручать, организовывать, направлять и контролировать свои поступки, дела и заботы.

Современный тайм-менеджмент это система управления собой и своей деятельностью. Она состоит из четырех блоков [1]:

- эффективность – включает в себя успех выполненной работы;
- технология – позволяет находить наиболее успешные решения;
- стратегия – предполагает генеральный план действий по достижению стратегических целей;
- философия – контексте тайм-менеджмента означает очень простую вещь – ответ на вопрос «зачем?».

Таймс-менеджмент как система включает следующие элементы:

- 1) анализ используемого рабочего времени;
- 2) деятельность, соответствующая спланированным действиям;
- 3) контроль достижения цели, выполнения планов, подведение итогов по результатам;
- 4) постановка цели, которую планирует достичь менеджер при использовании технологии управления временем;

5) создание методов борьбы с причинами неуместного использования рабочего времени;

б) планирование рабочего времени по приоритетам;

7) формирование стратегии по результатам проведенного анализа.

Те, кто используют технологии управления временем, добиваются поставленных целей более быстрыми темпами и более эффективно. Об этом свидетельствуют данные исследований. Одно из регулярно проводимых в Гарвардском университете США исследований на тему «Процесс становления выпускников учебных заведений в течение длительного временного периода» дало следующие результаты: 83 % выпускников не имеют перед собой никаких целевых установок, касающихся карьеры. Их средняя заработная плата берется за основу. С ее помощью проводится сравнение. 14 % выпускников имеют четкую карьерную цель, однако не изложили ее на бумаге. Они зарабатывают в среднем в три раза больше, чем выпускники из первой группы. 3% респондентов поставили перед собой четкую цель, касающуюся их дальнейшей карьеры, и дали ей письменное определение. Они зарабатывают примерно в десять раз больше, чем выпускники, принадлежащие к первой группе. Гарвардское исследование цели проясняет еще один аспект: письменное изложение привносит ясность мышлению. Тот, кто хранит свои мысли лишь в голове и думает, что это и есть цель, ошибается [2].

Таким образом, тайм-менеджмент является эффективной технологией достижения цели и успешного построения карьеры.

### **Литература**

1. Кноблаух Й. Управление временем / Й. Кноблаух, Х. Велтье. – М : Изд-во Омега-Л, 2006. – 122 с.

2. Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей / Стивен Кови. – М : Изд-во Альпина Паблишер, 2018. – 176 с.

## **УПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

Актуальність моделі інноваційного розвитку України в останній час визначається стрімким зростанням впливу інформаційної забезпеченості інноваційної діяльності, науково-технічним прогресом та розвитком інноваційного ринкового середовища.

Впровадження досягнень науки і техніки у реальне життя призведе до модернізації економіки, яка полягає в заміні одних елементів виробничої системи іншими, більш сучасними. До них можна віднести нові технології, які є результатами завершених наукових досліджень і розробок, а також ті що вдосконалені на базі використання нових знань [1].

Аналіз світових тенденцій економічного розвитку свідчить, що інноваційний шлях розвитку є найбільш перспективним як для окремих галузей, так і економіки в цілому. Він потребує створення системи оперативного пошуку, аналізу і відбору варіантів підвищення ефективності виробництва, прийнятих з огляду на зовнішні і внутрішні умови господарювання. У розвинутих країнах ріст економіки у першу чергу обумовлюється розробкою новітніх технологій, виробництвом високотехнологічних товарів і виходом з ними на світові ринки [2].

Реалізація інноваційної моделі розвитку національної економіки потребує належного фінансового забезпечення, недостатність якого актуалізує питання залучення інвестицій або ж зовнішніх запозичень. Залучення приватних, державних або змішаних інвестицій за їх певними резервами, що можуть компенсувати підвищений ризик, забезпечує вихід на якісно вищий рівень господарювання [4]. Однак більшість власників підприємств не квапляться з модернізацією наявних і, тим паче, створенням нових сучасних виробничих потужностей, тому одним з головних інвесторів може стати держава, фінансове

становище якої нині не дає їй змоги самотужки реалізовувати масштабні інвестиційні проекти [3, с. 151].

Інтенсивне інноваційне піднесення економічної сфери можливе у разі наявності: державної політики і законодавства, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів; великих національних компаній у пріоритетних галузях, що здійснюють масштабні програми виробництва і просування на ринки конкурентоспроможної продукції; розвитку сучасної мережі інноваційної інфраструктури [1].

Аналіз статистичних даних свідчить, що існують проблеми у затвердженні в Україні інноваційної моделі економічного зростання. У 2017 р. порівняно з 2016 р. спостерігається зменшення кількості підприємств, що впроваджували інновації, хоча і показник обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт значно зріс.

Ринок промислової продукції в Україні ще не набув динамічності та інноваційності, що притаманно ринкам Європи, США, Японії та інших розвинених країн світу. Конкурентоспроможність забезпечується інноваційним розвитком виробництва, розробленням та впровадженням інноваційної техніки та технології. Інноваційна активність українських підприємств є незадовільною. Зниження темпів інноваційного розвитку економіки України набули сьогодні загрозливих масштабів, що виявляється у суттєвому зменшенні кількості підприємств, які впроваджують інновації [6].

Отже, я вважаю, що перехід до інноваційної моделі розвитку – один з пріоритетних напрямів розвитку економіки України – є ключовим чинником, що визначає перспективи розвитку наукового та інноваційного потенціалу країни в цілому. Оновлення техніки, розробка і впровадження нової продукції і технологій сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, і, відповідно, економічному зростанню в цілому.

## Література

1. Петрина М. О. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. О. Петрина // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 35–40.
2. Луцків О. М. Інноваційна діяльність як передумова підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / О. М. Луцків // Регіональна економіка. – 2005 р. – №1. – С. 203-210.
3. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / О. Л. Каніщенко. – К. : Знання, 2007. – 446 с
4. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // Економіка України. – 2010. – №6. – С. 67-78.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Шкарлет С. М. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук. Черніг. нац. технол. ун-т - Чернігів : [б. в.], 2015. – 307 с.

**Балюк К. І., МД-16**

*ХарPI НАДУ при Президентові України*

### **ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ**

Вивчення процесу формування інвестиційного клімату країни є актуальним, оскільки в даний момент Україна потребує додаткового обсягу інвестиційного капіталу для стабілізації та зростання економіки. Це є необхідною умовою залучення нашої держави до сучасних інтеграційних процесів та важливим фактором оздоровлення її господарської системи. У зв'язку з цим створення сприятливого інвестиційного клімату стає одним із ключових завдань для України.

Інвестиційний клімат – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість і доцільність інвестування в ту чи іншу господарську систему [1, с. 131].

За даними Державної статистики України у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу було вкладено 1630,4 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3 %.

За обсягами освоєння капітальних інвестицій, у 2017 році галузі розподіляються так: промисловість – 33,1%, будівництво – 12,3%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,0 %, інформація та телекомунікації – 4,1%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,7%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 7,4%. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9 відсотка капіталовкладень [2].

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього вже здійснено ряд кроків, зокрема, створено правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства; підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу; на території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами; іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації тощо [2].

Проблемним питанням сьогодні є залучення іноземних інвесторів для здійснення реальних інвестицій у високотехнологічні виробництва. Економіка



України потребує впровадження надсучасних, але дешевих для України технологій, модернізації обладнання промислових підприємств при недостатній для цього кількості власних грошей, перекваліфікації робочої сили. Ці питання можливо вирішити шляхом залучення закордонних інвесторів з високотехнологічним виробництвом, власними технологіями, достатнім капіталом, власними ринками збуту і наявними перспективами розвитку. Такі інвестори потребують створення сприятливих умов, зокрема, податкових та митних пільг, державних гарантій, доступної інфраструктури та ін.

Окремої уваги заслуговує створення вільних економічних зон. У країнах, що розвиваються цей інструмент приніс значний ефект, але в Україні відчутних результатів він не дав і був згорнутий. На сьогодні є необхідність відновити діяльність вільних економічних зон, але визначити, що діяльність економічних суб'єктів в межах цих зон має відповідати пріоритетним напрямкам інноваційного розвитку України.

### **Література**

1. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF>
2. Інвестиції [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

**Бердикова М. О., БУ-3**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

### **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА**

Рынок труда развивается чрезвычайно динамично. Этому развитию сопутствуют новые методы поиска, подбора и оценки персонала, заимствованные из зарубежного опыта или разрабатываемые флагманами отечественного рекрутмента. Различные инновации в этой сфере появляются практически ежегодно, влияя на «незыблемые» приоритеты и устоявшиеся

стереотипы. Как не отстать от главных тенденций, от которых напрямую зависит эффективность работы современного HR-отдела.

Самые современные методы не дадут желаемого результата, если не выполнить предварительную работу. Она заключается в том, чтобы определить круг поиска и необходимые характеристики искомого. Следует первоначально определиться с целью привлечения нового сотрудника и задачами, которые он должен будет решать. Результатом проделанной работы будет профиль вакансии, опираясь на который можно определить необходимые знания и умения, обязательные для претендента.

Актуальность данной темы заключается в том, что в современных условиях рынка качество отбора персонала стала важнейшим фактором в работе организации. Каждой организации необходимо выявлять самых лучших и подготовленных сотрудников из большого количества претендентов на вакансию, для того чтобы оставаться конкурентоспособной. Отбор среди всех кандидатов наиболее подходящего и нужного для конкретной работы, является основой успеха организации. С проблемой отбора персонала и его дальнейшего обучения сталкивается каждая организация, однако решают ее все организации по-разному. Отбор персонала – очень важный и ответственный момент в управлении кадрами, зависит от конкретных людей, от их знаний, компетентности, квалификации и мотивации.

Как известно, существует не так уж и много методов подбора персонала [1–3]. Их всего четыре, и они да, вно и прочно вошли в ежедневную работу HR-менеджеров практически всех компаний: рекрутинг, exclusive search (эксклюзивный поиск, прямой), head hunting, preliminaring (прелиминаринг). Кратко опишем каждый из этих методов:

Рекрутинг – поиск и подбор персонала среднего и низшего звена. Как правило, проводится среди кандидатов, уже находящихся в свободном поиске места работы. Exclusive search (эксклюзивный поиск, прямой) – прямой целенаправленный поиск и подбор персонала высшего управленческого звена и

редких специалистов. Как правило, к этому методу обращаются, если необходимо найти людей, оказывающих ключевое воздействие на бизнес компании, обеспечивающих реализацию стратегии, – как правило, это управленческие кадры. Поиск ведется как среди свободных специалистов, так и еще работающих.

Head hunting – разновидность прямого поиска, при котором ведутся своего рода «охота» за конкретным специалистом и его «переманивание» в компанию. Это сложная работа, которая необходима, как правило, при поиске руководителей высшего звена, а также ключевых и редких сотрудников - как по специальности, так и по уровню профессионализма.

Preliminaring (прелиминаринг) – привлечение к работе посредством производственной практики и стажировки перспективных молодых специалистов, которые станут залогом успеха компании в будущем.

Существуют определенные этапы системы отбора персонала:

- сбор данных о претендентах;
- интервью;
- краткое телефонное интервью;
- собеседование;
- тестирование.

Мы рассмотрели основные методы и этапы системы поиска кандидатов и их оценки, используемые при подборе персонала в компанию. Стоит отметить, что нет методов плохих и хороших – есть подходящие и не подходящие конкретной компании, должности и ситуации. Поэтому для формирования более качественной и гибкой системы кадрового состава каждая HR-служба может выбрать средства и методы, которые отвечают целям и интересам компании. Обычно процесс подбора включает в себя комплекс методов, зависящих от вакансии и ситуации на рынке труда. Именно в этом и заключается талант рекрутера – использовать именно те методы, которые будут хороши в свое время и на своем месте.

## Литература

1. Современные методы подбора персонала: преимущества и недостатки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://podborkadrov.com/otbor-personala/podbor/metody-podbora-personala.html>.

2. Современные методы набора персонала: стандартные и нестандартные способы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://operonale.ru/podbor-i-trudoustrojstvo/otbor-personala/sovremennye-metody-nabora-personala-standartnye-i-nestandartnye-sposoby.html>.

**Блудов М. С., БУ-3**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Основу экономического потенциала страны составляют промышленные предприятия и их объединения. Эти предприятия являются генераторами и получателями разнообразных по характеру потоковых процессов, представляя собой многоуровневую логистическую систему, объединяющую экономические потоки различной природы, которые обеспечивают взаимодействие промышленного предприятия с поставщиками ресурсов и потребителями произведенной продукции. От эффективности логистического обслуживания предприятия зависит эффективность работы предприятия, а также его уровень конкурентоспособности. В связи с этим проблема оценки эффективности логистического обслуживания предприятий является актуальной.

Теоретическим аспектам эффективности в логистике посвящены исследования А. И. Семененко, В. И. Сергеева [1, А. Г. Бутрина [2]

Зарубежные исследователи, к ключевым показателям эффективности логистики (логистической системы) относят следующие показатели: общие

логистические издержки; качество логистического сервиса; продолжительность логистических циклов; производительность; возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру [3].

К общим логистическим издержкам относят затраты логистической системы, связанные с комплексом управления логистическими процессами:

- затраты на выполнение логистических операций/функций;
- возможные потери от логистических рисков;
- затраты на логистическое администрирование.

К затратам первой группы, связанным с управлением логистическими процессами, относят затраты на выполнение логистических функций/операций. К данной группе специалисты относят затраты на выполнение таких функций/операций как: транспортировка, складирование, грузопереработка, управление запасами, управление заказами, информационно-компьютерная поддержка, операции физического распределения и т.п. Структура логистических издержек в экономически развитых странах выглядит следующим образом (по убыванию): управление запасами (20–40 %); транспортировка (15–35 %); административно-управленческие функции (9–14 %), также затраты на обработку заказов и информационно-компьютерную поддержку.

Авторами работы [3] предлагается определять качество логистического сервиса на основе Gap-модели Зейтгамла [4] как степени несоответствия между ожиданиями заказчиков и реальным их восприятием таких характеристик, как надежность, компетентность, вежливость, доверие, безопасность, коммуникабельность. Соответственно, если заказчик услуг чувствует наиболее полное совпадение своих ожиданий и реальности, он воспринимает логистический сервис как сервис с наивысшим качеством.

Еще одним комплексным показателем эффективности логистики является продолжительность полного логистического цикла, под которым специалисты понимают время исполнения заказа потребителя (покупателя). Использование этого показателя (или отдельных составляющих полного цикла) обусловлено

ситуацией, когда предприятие в качестве основного фактора повышения конкурентоспособности выбирает сокращение времени выполнения заказа.

Ключевой показатель «производительность (результативность) логистической системы» определяется либо объемами логистической работы в единицу времени, либо удельными расходами ресурсов в логистической системе.

Зарубежные предприятия, как правило, характеризуют логистическую производительность достаточно большим количеством различных показателей. Это такие удельные показатели как: число обработанных заказов; грузовые отправки на единицу складских мощностей или грузовместимости транспортных средств; операционные логистические издержки на единицу инвестированного капитала; логистические издержки на единицу произведенной продукции; логистические издержки в дистрибуции на единицу объема продаж и т. п.

Комплексный показатель «возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру» характеризует эффективность капиталовложений в подразделения инфраструктуры логистической системы, к которым относят: складское хозяйство; транспортные подразделения и транспортные коммуникации; вспомогательные подразделения, обслуживающие транспортно-складское хозяйство; телекоммуникационную систему. Возврат на инвестиции в перечисленные объекты логистической инфраструктуры определяется в соответствии с действующими методиками оценки эффективности капиталовложений.

Таким образом, рассмотренные показатели оценки эффективности логистического обслуживания промышленного предприятия являются действенным инструментом в управлении предприятием. Мониторинг данных показателей позволяет существенно повысить эффективность работы промышленного предприятия, а также уровень его конкурентоспособности.

### **Литература**

1. Семененко А. И. Логистика. Основы теории: учеб. для вузов / А. И. Семененко, В. И. Сергеев. – СПб.: Союз, 2001. – 544 с.

2. Бутрин, А.Г. Управление потоковыми процессами в логистической системе предприятия: Монография / А. Г. Бутрин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 122 с.

3. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. проф. В. И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.

4. Zeithaml, V.A. Delivering Quality Service: Balancing Customer Perceptions and Expectations / V.A. Zeithaml, A. Parasuraman, L.L. Berry. – NY: The Free Press, 1990.

**Веретенников С. В., аспирант**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

В современных условиях хозяйствования предприятие находится в постоянном поиске путей оптимизации своих расходов, повышения результативности работы предприятия, увеличения стоимости бизнеса. Бесспорно любое снижение затрат приводит к сохранению либо повышению результативности работы современного предприятия. Существует большое количество направлений, которые необходимо исследовать предприятию с целью поиска резервов по оптимизации процессов, повышению эффективности их функционирования. В условиях многообразия спектров работы предприятия логистические решения становятся остроактуальными, следовательно поиск путей минимизации затрат в этом направлении и оценки эффективности результатов является остроактуальной проблемой для предприятия.

Логистика подразумевает сложный, но вместе с тем важный и в большинстве случаев совершенно необходимый процесс. Закупочная, производственная, распределительная, транспортная, информационная логистика – это виды логистики, по каждому из которых освещено значительное число тем. Каждый из видов логистики имеет собственные цели,

задачи и методы реализации [1, 5]. В то же время все они ориентированы на повышение эффективности работы хозяйственной системы в целом, в том числе на рост эффективности функционирования логистической системы как ее составляющей [2]. Экономическая эффективность (обоснование) логистических решений не является нормативной, а дополняет отдельные методики и методы по логистике и ориентирована на методическое обеспечение принимаемых решений такого рода [3, 4].

При обосновании целесообразности тех либо иных логистических решений необходима комплексная оценка их эффективности на основании современной и достоверной методики. Не все логистические решения обязательно должны сопровождаться экономией одного или нескольких видов ресурсов. Возможно противоположное явление: для внедрения мероприятия необходимы как дополнительные капиталовложения, так и дополнительные текущие затраты. Поэтому вести оценку эффективности принимаемых решений целесообразно на основании исследования и оценки показателей денежного потока с учетом фактора времени, сроков окупаемости и рентабельности вложений. Такая оценка сможет дать объективную картину для принятия обоснованного решения по внедрению логистических решений.

### **Литература**

1. Василик О. Д. Державні фінанси України : підруч. для студ. екон. спец. ВНЗ / О. Д. Василик, К. В. Павлюк / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ : Центр навч. л-ри, 2014. – 606 с.
2. Иванова О. А. Системный подход в ходе оценки эффективности логистических решений / О. А. Иванова // Вчені зап. Харків. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.». – Харків, – 2017. – Т. 23. – С. 340–346 .
3. Моисеева Н. К. Экономические основы логистики : учебник / Н. К. Моисеева. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 528 с.
4. Пелихов Е. Ф. Экономическая эффективность логистических решений : конспект лекций для студентов, обучающихся по специальности 7.050107 –



Экономика предприятия / Е. Ф. Пелихов, О. А. Иванова ; Нар. укр. акад. – Харьков : Изд-во НУА, 2008. – 92 с.

5. Сумець О. М. Вартісний показник оцінки економічної стійкості логістичної системи виробничого підприємства / О. М. Сумець, С. В. Веретенніков // Вчені записки Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія», 2018. – Т. 24. – С 256–262.

**Воробьев С., БУ61**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

Инновационная деятельность в сфере маркетинга направлена на практическое использование научного, научно-технического результата и интеллектуального потенциала сотрудников с целью получения новой или радикально улучшенной продукции, технологии ее производства с целью удовлетворения платежеспособного спроса потребителей в высококачественных товарах и услугах [1].

Инновационный маркетинг - это деятельность по созданию и использованию интеллектуального продукта, доведение новых оригинальных идей до реализации их в виде готового товара на рынке и способов его презентации потребителю. Его целесообразно позиционировать как маркетинг новых информационных технологий в предпринимательских, государственных и муниципальных структурах.

Целью инновационного маркетинга является маркетинговое сопровождение этой инновации на рынке. Инновацией может выступать товар или услуга. Расширяя и дополняя это понятие, Я. Матковская использует термин «маркетинг коммерциализации инноваций», рассматривая инновации с позиции «коммерциализации», или способности приносить экономическую выгоду, прибыль тому, кто ее реализует [2].

По мнению Я. Матковской, появление маркетинга коммерциализации инноваций обусловлено, во-первых, объективными, не зависящими от маркетинговой деятельности обстоятельствами (глобальные условия развития конкуренции на мировых рынках, перспективные обстоятельства перехода к инновационным технологиям экономики, рыночные обстоятельства, требующие развитие инноваций), а во-вторых, собственно маркетинговыми обстоятельствами, которые «определяются необходимостью как развития маркетинга в целом, так и формирование специфических маркетинговых подходов» [2].

Его особенности обусловлены двумя факторами: наличием новых продуктов; наличием новых операций (технологий), выставляемых на продажу. Инновационный маркетинг – это системный подход продуцентов к управлению производством инноваций, а также посредников (продавцов) к управлению реализацией инноваций и покупателей к управлению приобретенными инновациями.

Отдельные ученые, исследуя содержание инновационного маркетинга, относят его к категории организационно-управленческих инноваций. По мнению авторов, инновационный маркетинг включает следующие категории: формы и методы продвижения научно-технических инноваций и формирования новых рынков (вторичных инноваций в сфере маркетинга, обусловленные процессом науки, техники и технологии); новые способы стимулирования потребительской активности (чистые организационно-управленческие инновации в области маркетинга); комбинированные подходы в маркетинге, включающих оба вышеперечисленных направления в сфере маркетинговых инноваций [3].

В этой классификации инновационный маркетинг также рассматривается в двух аспектах: как отдельный товар (при внедрении значительных изменений в упаковку, или изменений в дизайн); как инновационная маркетинговая технология, которая используется при организации сопровождения инновации на рынке (реализация новой маркетинговой стратегии, использование новых приемов по продвижению использования новых каналов продаж, внедрения новых концепций презентации, использование новых ценовых стратегий).

Основными принципами инновационного маркетинга являются: всестороннее изучение рынка, спроса, вкусов и желаний потребителей-инноваторов; применение предложения инновационных продуктов с требованиями инновационного рынка; воздействие на рынок и спрос в интересах предприятия – производителя инновационных товаров и услуг.

Источниками знаний и опыта, необходимых для инновационной маркетинговой деятельности являются: контакты с потребителями, торговыми агентами, дилерами и другими посредниками (изучение потребительского спроса); мониторинг и анализ поведения конкурентов в части их стратегии и деятельности, связанной с изучением потребительского спроса; знакомство и изучение трудов ученых-исследователей, занимающихся изобретением или поиском новых материалов, товарных свойств, которые могут привести к созданию новой продукции или услуг; контакты с непосредственными работниками предприятия производителем товара или услуги, вовлечение их в процесс поиска инновационных маркетинговых идей.

В инновационном бизнесе вопросы организации маркетинговой деятельности имеют принципиальное значение [1]. Внедряя инновации в практику маркетинговой деятельности, целесообразно определить, какие факторы способны затормозить или ускорить инновационный процесс.

Таким образом, особое внимание в инновационном маркетинге нужно уделять связи всех групп работающих внутри предприятия друг с другом, с поставщиками и прежде всего с клиентами. Как правило, ведущая роль отводится маркетинговым службам. Маркетинговые инновации могут выступать отдельным товаром, быть технологии инновационного маркетинга, а также быть следствием других видов инноваций [3].

### **Литература**

1. Інноваційний маркетинг як засіб підвищення / М. Я. Матвій // Інноваційний маркетинг підприємств : монографія / М. Я. Матвій,

І. М. Білецька, Ю. П. Гуменюк, С. В. Даниленко ; за наук. ред. М. Я. Матвіїва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 71–85.

2. Матковская Я. Коммерциализация рыночных инноваций – парадигма инновационного маркетинга / Я. Матковская // Маркетинг. – 2010. – №4 (113). – С. 39–46.

3. Киселев Б. Стратегические факторы успеха маркетинговых инноваций / Б. Киселев, В. Дегтярева В. // Маркетинг. – 2007. – №5. – С. 50–59.

**Голуб Є. О., курсант I року навчання**

**Сахненко О. І., старший викладач**

*Національна академія Національної гвардії України*

## **УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ**

Сучасні складні економічні та політичні процеси в Україні не дозволяють вітчизняним підприємствам у повній мірі боротися за розширення внутрішнього та зовнішнього ринку збуту і одною з причин такого становища є недостатньо висока якість продукції.

Основою конкурентоспроможності підприємств в Україні в умовах переходу до ринкових відносин все більше виступає якість продукції, тому правильно обрана стратегія управління якістю продукції дозволить забезпечити ефективний розвиток підприємства і підвищення його конкурентоспроможності.

Дослідженням проблем управління якістю та конкурентоспроможністю продукції підприємства займалися багато вчених. Зокрема, серед дослідників конкурентоспроможності слід виділити Г. Азоева, В. А. Машнова. Найбільш відомими дослідниками проблем якості й управління якістю є Л. Є. Басовський, Н. Золотухін, Л. І. Федулова та ін.

Поліпшення якості продукції є специфічною формою прояву закону економії робочого часу. Практика господарювання свідчить, що загальна сума

витрат на виготовлення і використання продукції більш високого гатунку, навіть якщо досягнення останнього пов'язане з додатковими витратами у виробництві, істотно скорочується. Всіляке ж зменшення витрат праці означає зростання його продуктивності. Якість продукції формується, як відомо, під впливом сучасних досягнень розвитку науки і техніки. Проте тут існує і зворотний зв'язок. Підвищення якості (технічного рівня) насамперед знярядь праці справляє неабиякий вплив на прискорення темпів певних напрямків науково-технічного прогресу.

Зокрема підвищення надійності машин, устаткування, приладів та інших технічних пристроїв забезпечує розширення масштабів розвитку комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів, гнучких автоматизованих виробництв, робототехнічних комплексів тощо.

Певна кількість продукції кращої якості (вищого технічного рівня) здатна повніше задовольнити суспільні потреби, ніж та ж або навіть більша кількість виробів гіршого гатунку. Це означає, що підвищення якості продукції у кінцевому підсумку еквівалентне збільшенню її виробництва з меншими загальними витратами суспільної праці. Йдеться про багатоспрямований вплив підвищення якості продукції не лише на виробництво, його ефективність, але й на імідж підприємства в цілому.

Управління конкурентоспроможністю – це адаптивний процес, протягом якого проходить коригування рішень на основі контролю й аналізу змін, що відбуваються у внутрішньому й зовнішньому середовищах. Управління конкурентоспроможністю продукції має забезпечити максимальне використання можливостей виробництва й орієнтацію його на задоволення наявних і потенціальних вимог споживача.

Вирішення проблеми підвищення якості продукції на підприємстві – це, насамперед, високий його імідж серед покупців, це вихід не тільки на внутрішній, а й на зовнішній ринок, це основа для одержання максимального прибутку та забезпечення стійкого фінансового становища.

Управління якістю продукції підприємства – це цілеспрямований напрям підвищення конкурентоспроможності його продукції, який може бути досягнутий за рахунок таких заходів:

- впровадження системи заходів, що направлені на впровадження досягнень НТП, нових технологій, новацій для забезпечення виробництва високоякісної продукції;

- створення служб інформації про новітні технології, зміни у законодавстві, перспективні ринки збуту, що забезпечать підвищення якості продукції;

- створення центрів відповідальності за якістю продукції за місцем її виробництва;

- забезпечення заходів щодо підвищення якості стратегічного маркетингу;

- використання японського досвіду (як напрям підвищення якості продукції) – створення робочих груп якості та впровадження мотиваційних стимулів;

- створення системи навчання робітників підприємства усіх категорій, від зусилля яких залежить забезпечення якості продукції.

Таким чином, довгостроковий курс розвитку підприємства повинен бути у сучасних умовах направлено на досягнення не стільки кількісних показників, скільки якісних, тому менеджерам підприємств доцільно звернути увагу на розробку пропозицій для свого підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності продукції і виходу на міжнародний рівень.

### **Література**

1. Азоев Г. Конкуренция: анализ, стратегия, практика [Текст] / Г. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.

2. Басовкий Л. Е. Управление качеством: учебник [Текст] / Л. Е. Басовкий, В. Б. Протасьев. – М. : ИНФРА, 2001. – 212 с.

3. Золотухин Н. Из вопросов управления качеством [Электронный ресурс] / Н. Золотухин, А. Кузнецов // Вопросы экономики. – 2002. – № 8. – С. 31. – Режим доступа к статье: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/fem/kildeeva/library/index2.htm>

4. Машнов В. А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Машнов. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate\\_competitiveness.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml)

5. Сучасні концепції менеджменту: навчальний посібник [Текст] / за ред. д. е. н., проф. Л. І. Федулової. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.

**Даньков Д. С., БУ-6**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Анализ теоретических разработок и подходов к созданию механизма устойчивого развития показал, что они являются неполными [1–3]. Изучению различных аспектов управления устойчивым развитием предприятия и моделированию данного процесса посвящены работы отечественных ученых: Н. В. Афанасьева, В. Д. Рогожина и В. И. Рудыки, Л. А. Костырко, В. В. Кульбида, Е. М. Левицкого, Л. Г. Мельник, Е. В. Раевневой, А. Н. Тридеда и др.) ученых.

Существующие в нашей стране системы мониторинга, как правило, осуществляют диагностику лишь отдельных аспектов устойчивого развития, которая, к тому же, проводится нерегулярно и без учета жизненного цикла развития предприятия. Особо следует отметить подход Хомяченковой Н. А. Согласно системному подходу она рекомендует выделять два аспекта процесса формирования системы показателей устойчивого развития предприятия. Первый из них связан с построением системы показателей, каждый из которых

отражает отдельные аспекты устойчивого развития промышленного предприятия. Его преимущество заключается в возможности глубокого и всестороннего исследования различных составляющих системы. К недостаткам можно отнести сложность анализа, избыточность информации, проблематичность сравнительного анализа различных социально-экономических систем [2].

Второй аспект использует построение обобщенного показателя (индикатора). Хотя он не дает возможность точного оценивания динамики отдельных показателей, а при агрегировании информации в индикаторы могут возникать определенные трудности, его использование позволяет более оперативно сравнивать различные промышленные предприятия, проводить количественную оценку уровней их устойчивого развития, отслеживать их динамику. С учетом целевой направленности рассматриваемые показатели разбиты на три категории – показатели входного воздействия, показатели состояния, показатели управления. Первые характеризуют человеческую деятельность, процессы и характеристики, которые влияют на устойчивое развитие. Вторые характеризуют текущее состояние различных аспектов устойчивого развития. Третьи – индикаторы реагирования, позволяющие осуществлять политический выбор или какой-либо другой способ реагирования для изменения текущего состояния.

Для эффективного мониторинга процесса управления устойчивым развитием предприятия критерии оценки на разных этапах жизненного цикла должны быть индивидуальны, так как они напрямую зависят от факторов, влияющих на предприятие, находящееся на определенной стадии жизненного цикла. Это связано с тем, что предприятие, развиваясь во времени, начиная с зарождения, претерпевает коренные изменения структуры активов и пассивов, состояния конкурентоспособности и деловой активности, состояния основных средств и прочих факторов.



Как правило, на современных украинских предприятиях существует единый подход к оценке и учету факторов, влияющих на финансово-экономическое состояние без учета стадии жизненного цикла. Здесь и возникает проблема реальности суждения о состоянии предприятия и, как следствие, неэффективности управленческих решений. Мониторинг процесса управления устойчивым развитием, по нашему мнению, целесообразно сформировать в зависимости от стадии жизненного цикла. Так как существует ряд приоритетных направлений в управлении предприятием, которые базируются на специфичности проблем соответствующих той или иной стадии.

На стадии зарождения предприятия основными проблемами являются: сложность налаживания производства и сбыта продукции, высокий финансовый риск, так как доля заемных средств предприятия высока, сильное влияние внешних факторов. На стадии роста предприятия возникают следующие проблемы: повышение прибыльности предприятия (поиск путей снижения себестоимости производимой продукции), изменение заемной политики, направленной на снижение доли заемных средств. При достижении предприятием стадии зрелости главными проблемами становятся: износ основных средств, омертвление оборотного капитала и как следствие – увеличение себестоимости продукции. Стадия спада сопряжена со следующими проблемами: агрессивностью конкурентов, старением всех ресурсов, увеличением доли заемных средств.

Перечисленные выше проблемы преодолимы в том случае, если предприятие стабильно, если же оно нестабильно, то независимо от стадии жизненного цикла на предприятии могут возникнуть проблемы, присущие любым стадиям. Возникает необходимость отбора показателей оценки эффективности функционирования предприятия с учетом специфики стадий развития предприятий.

### **Литература:**

1. Базарова Л.А. Менеджмент устойчивого развития / Л. А. Базарова.– М.: Изд-во АСВ, 2007 – С. 118.

2. Источники и факторы риска производственного предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.sifbd.ru/students/uchebn/training\\_osn\\_business/sb-as/glava5/2.](http://www.sifbd.ru/students/uchebn/training_osn_business/sb-as/glava5/2.)– Загл. с экрана.

3. Тимохова Г. Б. Менеджмент : навч. посіб. для студентів ВНЗ / Г. Б. Тимохова, Т. А. Білокінь. – Київ : Кондор, 2017. – 344 с.

**Дубовик К.Є., 96Ф1**

*Національний аерокосмічний університет*

*ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*

## **АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ**

### **ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

#### **ПІДПРИЄМСТВ.**

Проблема оцінки конкурентоспроможності підприємства є багатопланою. Цю категорію та показники її рівня вивчають такі науки, як маркетинг, фінанси, економіка підприємства, менеджмент та інші. Кожна з них пропонує свої визначення конкурентоспроможності, методи її оцінки і шляхи підвищення. Базові положення теорії конкурентоспроможності представлені в наукових працях М. Портера, Ф. Котлера, І. Ансоффа, Є. Голубкова, Р. Фатхутдінова, А. Романова, В. Хруцького, Г. Багієва, Г. Гольдштейна та інших.

Основними особливостями державної політики в сфері конкурентоспроможності (КС) є такі. По-перше, це спрямованість на КС товарів та КС країн, опускаючи середню ланку цього комплексу – КС підприємств. По-друге, це більше декларативний, ніж практичний характер, особливо з урахуванням відсутності КС підприємств серед пріоритетів державної політики. По-третє, це встановлення на державному рівні достатньо чіткого зв'язку між інноваційністю та конкурентоспроможністю, що

супроводжується, тим не менш, орієнтацією найбільш успішних підприємств і галузей на експорт сировини або продукції невисокого ступеня обробки.

На нашу думку, саме така критична ситуація визначає відсутність в Україні діючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємств. У той же час, наявність такої методики та її законодавче закріплення могли би сприяти підвищенню рівня КС вітчизняних підприємств з таких причин. По-перше, маючи інструмент оцінки, всі зацікавлені особи (власники, держава) можуть більш дієво працювати над підвищенням рівня КС підприємств, постійно відстежуючи вплив реалізованих заходів на цей рівень та коригуючи таким чином перелік заходів з урахуванням отриманих результатів. По-друге, якщо методика дозволяє визначити чинники, що формують рівень КС підприємств певної галузі, то її практична значимість значно підвищується, тому що результати дослідження дозволяють підприємствам розробляти стратегії розвитку у конкурентному середовищі, а державі – впроваджувати найбільш дієві програми підтримки секторів економіки, що мають стратегічне значення для країни. І по-третє, за результатами оцінки рівня КС групи підприємств можна проранжувати їх і використати визначені ранги на рівні підприємства – для обґрунтування привабливості підприємства для потенційних інвесторів, партнерів тощо, на рівні держави – для розробки адресних державних програм щодо подальшого розвитку найсильніших підприємств, підтримки найслабших тощо. Вважаємо, що широкі можливості використання методики оцінки рівня КС підприємств на макро- та мікрорівнях, ще раз підтверджують актуальність та практичну значимість обраної теми дослідження.

При розробці методики вартісної оцінки рівня КС підприємств слід враховувати як теоретичні напрацювання в цій сфері, так і досвід практичної

оцінки КС інших об'єктів (країн, бізнесу), характеристик підприємств, близьких до конкурентоспроможності (інвестиційна привабливість тощо).

### **Література**

1. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

2. Лопатинський Ю. М. Концепція сталого розвитку як фактор конкурентоспроможності національної економіки / Ю. М. Лопатинський, В. І. Меглей // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2016. Вип. 777–778 (Економіка). – С. 35–40.

**Зайцева А. Г., БУ-51**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

### **ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОГО ХОЗЯЙСТВА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях хозяйствования для любого производственного предприятия важным является выстраивание надежных и рациональных цепей поставок, что обеспечивается оптимальной организацией транспортного хозяйства на предприятии. Решение проблемы поиска путей рационализации и оптимизации организации транспортного хозяйства сможет повысить эффективность деятельности предприятия, что является актуальным и значимым.

Основными критериями функционирования транспортного хозяйства являются качество предоставления услуги, ее своевременность, адекватность по временным параметрам, а также стоимость данной услуги. Стремление к реализации данных критериев позволяет повысить эффективность работы предприятия в целом за счет снижения логистических затрат, которые имеют значительный удельный вес в общих расходах предприятия.

Для этого необходимо проанализировать, какие именно статьи транспортных расходов наибольшим образом влияют на эффективность деятельности предприятия и какие статьи расходов можно оптимизировать. На производственных предприятиях транспорт используется как в целях обеспечения нормального протекания основного производственного процесса (внутризаводской транспорт), так и для доставки готовой продукции конечному потребителю. Рациональная организация внутризаводского транспорта, оптимизация грузопотоков и грузооборота способствуют сокращению длительности производственных циклов изготовления продукции, ускорению оборачиваемости оборотных средств, снижению себестоимости продукции, росту производительности труда работников [2].

В современной экономике собственное транспортное хозяйство организуется, в основном, на крупных предприятиях с большим грузооборотом внутри предприятия, крупными объемами производства и реализации продукции, что обуславливает необходимость наличия собственных автомобилей для осуществления перевозок грузов. Средние и мелкие предприятия, в большинстве случаев, пользуются услугами внешних транспортных компаний для осуществления доставки продукции в торговые точки, непосредственно конечным потребителям. Потребность в использовании внутризаводского транспорта определяется непосредственно размером предприятия, а также сложностью технологического процесса производства.

Для корректной организации транспортного хозяйства на предприятии необходимо определить потребное количество транспортных средств для обеспечения нормального протекания производственного процесса и процесса реализации готовой продукции. В свою очередь, для определения потребности в транспортных средствах, необходимо определить грузооборот и грузопоток на предприятии. Кроме того, для оптимизации работы транспортного хозяйства целесообразно повысить уровень автоматизации производства, сократить уровень износа транспортных средств, внедрить прогрессивные,

высокотехнологичные транспортные средства, совершенствовать нормирование, учет и контроль использования транспортных средств.

Таким образом, для оптимальной организации транспортного хозяйства на предприятии необходимо изучить особенности технологического процесса, определить объем грузопотоков и грузооборота для определения потребности во внутривозовском, а также внешнем транспорте. Кроме того, необходимым является просчет целесообразности альтернативных проектов покупки собственных автомобилей, либо же использования наемного транспорта экспедиторских компаний, что позволит выбрать экономически более выгодный вариант, оптимизировать затраты на логистику и за счет этого повысить эффективность деятельности предприятия в целом.

### **Литература**

1. Васильков В.Г. Організація виробництва : навчальний посібник / В. Г. Васильков – Київ : КНЕУ, 2003 – 524 с.
2. Операционный менеджмент – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://biglibrary.ru/category38/book116/part33/>
3. Организация производства : учебник для вузов / В. Л. Диконь, А.Г. Дейнека – Харьков : ООО «Олант», 2002 – 288 с.
4. Логистика: монография / В. В. Багинова [и др.] – М. : РУСАЙНС, 2016 – 272 с.
5. Иванова О. А. Системный подход в ходе оценки эффективности логистических решений / О. А. Иванова // Вчені зап. Харків. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.». – Харьков, – 2017 – Т. 23. – С. 340–346.

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНСТРУМЕНТА ДИВЕРСИФИКАЦИИ**

Перед предприятиями стоит задача поиска стратегий развития, позволяющих решить ряд экономических проблем в условиях неопределенности развития. Одной из стратегических альтернатив перспективного планирования является диверсификация.

Диверсификация — это термин, применяемый к процессу перераспределения ресурсов, которые существуют на данном предприятии, в другие сферы деятельности, существенно отличающиеся от предыдущих [1].

Основные положения теории диверсификации, которые изложены в трудах зарубежных ученых Д. Аакера, И. Ансоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Портера, Р. Румельта, Й. Шумпетера и др., Нашли свое продолжение в трудах таких отечественных ученых, как И. Алексеев, Б. Гаврилишин, В. Геец, М. Коринько, А. Кузьмин, А. Мельник, В. Момот, А. Старостина, В. Трубочанин, Л. Федулова, Н. Чухрай, С. Шершнева и др. [1 - 5].

Диверсификация в широком понимании – стратегическая ориентация на создание организацией многопрофильного производства, добавление активов, продуктов, услуг, клиентов, рынков к портфелю организации, куда она вносит более эффективный менеджмент либо новый способ управления деятельностью фирмы с целью добиться в будущем повышения показателей эффективности при полном использовании ресурсов.

С экономической точки зрения процесс диверсификации – расширение границ деятельности организации за счет освоения новых отраслей, новых видов производств, новых видов продукции, новых рынков, поиска более сильной позиции на этих рынках с целью снижения экономических и финансовых рисков, повышения рентабельности, минимизации возможных потерь [2].

В настоящий момент диверсификация стала наиболее распространенной формой концентрации капитала. Сегодня диверсификация считается элементом стратегического управления, который возник за счет удовлетворенного потребительского спроса и возникновения необходимости у предприятий сохранить свое место на рынке за счет создания ими дополнительных преимуществ. Диверсификация оттеснила эффект массового производства однородной продукции, выводя на реализацию стратегии роста за счет «эффекта разнообразия». Плюсы и минусы диверсификации компании представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Плюсы и минусы диверсификации

Минусы диверсификации	Плюсы диверсификации
Наличие проблем планирования и бюджетирования развития различных бизнес-направлений	Хорошая финансовая устойчивость компании в случае кризисных явлений, рейдерских захватов
Плохая управляемость различных не связанных друг с другом направлений бизнеса	Возможность эффективного распределения денежных средств между направлениями с целью инвестирования в новые виды бизнеса
Риски инвестирования в убыточные направления бизнеса и компании, что снизит общую прибыль и доходность компании	Появление ассортиментных преимуществ перед другими компаниями в связи с возможностью предложения новых услуг, товаров, расширенного ассортимента
Возникновение сложностей в централизации процессов и расчетов между различными бизнес-направлениями	Возможность заимствований между различными компаниями, направлениям

Устойчивая дифференциация продукта возможна только на основе ключевой компетенции, уникальных конкурентных возможностей и эффективного управления цепочкой ценности компании. Как правило, устойчивая и прибыльная стратегия дифференциации основана на инновационном товаре, техническом превосходстве, высокой надежности и качестве продукта, развитом сервисе и уникальных конкурентных возможностях.



В то же самое время дифференциация не ограничивается лишь сферой качества и сервиса. Возможности дифференциации существуют во всех звеньях отраслевой цепочки ценности, таких как материально-техническое снабжение, НИОКР, производственный процесс, логистика, маркетинг.

### **Литература**

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Винокуров В. А. Організація стратегічного управління на підприємствах / В. А. Винокуров – Київ: Центр економіки й маркетингу, 2006. – 240 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский – М.: Изд-во Моск. ун-та, 2005. – 324 с.
4. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств. Дороговкази в майбутнє : доповідь Римському клубові / Б. Гаврилишин. – Київ : Пульсари, 2009. – 248 с.
5. Трубочанин В. В. Диверсификация производства на промышленных предприятиях: концепции, методы, модели: монография / В. В. Трубочанин ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : Апекс, 2010. – 315 с.

**Карпенко В. В., БУ-31**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

### **МЕТОДЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАРАБОТКА В КОЛЛЕКТИВЕ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ**

В условиях рыночных отношений организация коллективная форма организации труда и соответственно оплаты труда является особой коллективной системой оплаты труда, особенно подрядных и арендных, требует глубокого обоснования. По административно-командной системы коллективные формы организации и оплаты труда внедрялись даже на тех производствах, на которых это было неэффективно и нецелесообразно.

Для обеспечения эффективности работы производственных бригад

При этом обоснование внедрение такой системы позволяет утверждать о высоких результатах коллективов важное значение имеет распределение заработной платы между ее членами с учетом количества и качества их труда, результативности.

Для этого используют различные методы распределения коллективного заработка, а именно:

1. На основании тарифного коэффициента, отработанного времени.
2. На основании тарифного разряда и отработанного времени с корректировкой на коэффициент трудового участия (КТУ).
3. С учётом личного трудового вклада и качества труда. Каждый из методов имеет свои преимущества и недостатки.

Во время распределения заработка бригады между ее членами необходимо обеспечить прямую зависимость заработка каждого работника от его индивидуального вклада в общие результаты работы. Первые два метода распределения бригадного заработка могут учитывать это требование только в том случае, если сложность выполняемой работниками работы соответствует их квалификации и производительность их труда одинакова.

Суть КТУ заключается в том, что каждому работнику бригады устанавливается коэффициент, характеризующий степень его участия в выполнении общего задания. Количественная оценка трудового вклада каждого рабочего бригады зависит от индивидуальной производительности труда и качества работы, фактического совмещения профессий, выполнения более сложных работ, подмены отсутствующего работника, соблюдения трудовой и производственной дисциплины и т.д..

КТУ вводится только с согласия членов бригады и определяется каждому рабочему решением общего собрания коллектива бригады или советом бригады на основании данных журналов выработки и регистрации трудовых достижений и нарушений. При распределении с применением КТУ коллективной премии и сдельного приработка КТУ может колебаться от 0 до 2.

Бригады чаще всего создаются из рабочих, у которых при индивидуальной работе сложились различные уровни заработной платы, отражающие их квалификацию и результативность труда. В случае перехода в бригаду работник заинтересован в том, чтобы его заработок не только не снизился, но и повышался.

### **Литература**

1. Абакумова Н. Н. Политика доходов и заработной платы : учеб. пособие / Н. Н. Абакумова, Р. Я. Подовалова. – Киев, 2010. – 224 с.

2. Бородина В. В. Нормирование труда : учеб.-практ. пособие / В. В. Бородина. – Одесса. : Городец, 2005. – 122 с.

**Красноперов П. В., аспирант**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

### **МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТСТАЛОСТИ РЕГИОНОВ ЮГА ИТАЛИИ**

Наряду с высокоразвитыми и депрессивными в Западной Европе есть еще немало *сравнительно слабо развитых, преимущественно аграрных районов*. Даже в пределах пятнадцати стран ЕС на них приходилось более  $\frac{1}{3}$  территории и  $\frac{1}{4}$  всего населения. Их отличает преобладание первичных отраслей – сельского хозяйства, добывающей промышленности – при недостаточном развитии непроемкой сферы, инфраструктуры, наукоемких производств. Для них характерны также низкий профессиональный уровень трудовых ресурсов, повышенный уровень безработицы, отток населения в другие районы и за границу.

В отношении таких отсталых районов региональная политика обычно предусматривает модернизацию аграрного сектора, создание современной инфраструктуры, сооружение крупных предприятий базовых отраслей промышленности, которые выполняют функции «полюсов роста», причем все

это преимущественно за счет государства. Европейский фонд регионального развития, национальные фонды подобного рода основные средства обычно выделяют на подъем именно отсталых районов.

При характеристике межрегиональных диспропорций в Италии такое подразделение сводится всего к двум частям – Северной и Южной Италии. В этом случае к Южной Италии относят области Кампания, Апулия, Абруцци, Молизе, Базиликата, Калабрия, Сицилия и Сардиния.

Начиная с объединения Италии в 1861–1870гг., растущий экономический разрыв между северными регионами и южной частью страны стал очевидным. В первые десятилетия существования нового Королевства Италия, отсутствие необходимых земельных реформ, тяжелые налоги и ряд других экономических причин, существовавших на Юге, наряду с устранением протекционистских тарифов на сельскохозяйственную продукцию, введенные для того, чтобы стимулировать рост промышленности в Северной Италии, делало ситуацию практически невыносимой для многих мелких фермеров, мелкого бизнеса и землевладельцев. Многие просто предпочитали иммигрировать, вместо того, чтобы попытаться исправить тяжелую ситуацию, особенно в период 1892–1921гг.[1] В дополнение к этому, всплеск разбоя и мафии стал причиной широко распространенного насилия, коррупции и отсутствия законности. Премьер-министр Джованни Джиолитти однажды заявил, что существовали такие места «где закон не действовал вообще» [2].

Региональная политика по отношению к итальянскому Югу начала осуществляться в 1950е годы, когда была разработана «Программа развития Юга» и создана «Касса Юга» – основной источник субсидирования намеченных проектов, а также стала применяться система различных льгот для привлечения в этот район государственного и частного капитала. Одновременно там началась аграрная реформа.

На первом этапе программы внимание было уделено главным образом созданию инфраструктуры – шоссейных дорог, ЛЭП, газопроводов, плотин и

водохранилищ для водоснабжения и орошения. Особенно большую роль сыграла знаменитая «автострада Солнца», которая была продолжена от Неаполя до южной оконечности Апеннинского п-ова. Была проведена земельная реформа, в ходе которой было создано 120 тысяч новых мелких хозяйств, и через «стратегию полюса роста» около 60% всех правительственных инвестиций Италии шло в регионы Юга, таким образом стимулируя экономику этих регионов, через привлечение новых капиталов, местного сельхозпроизводства, и создание новых рабочих мест. Наряду с этими успехами, необходимо отметить, что окончательные цели этой государственной политики социально-экономического развития не были достигнуты, так как в результате регионы Южной Италии стали сильно зависимы от государственных субсидий и программ развития, при этом будучи не в состоянии обеспечить экономический рост самостоятельно. [3]

Даже в настоящее время существуют значительные региональные различия. Проблемы Южной Италии все еще включают в себя широкомасштабную коррупцию, организованную преступность и высокий уровень безработицы. По данным на 2007 год около 80% частных бизнесов в сицилийских городах Катания и Палермо выплачивали «деньги за крышевание». Министерство внутренних дел Италии заявило, что организованная преступность имеет ежегодный годовой доход около 13 миллиардов евро [4].

В период между 2007 и 2014гг. средний уровень безработицы в Италии составлял около 943,000 человек. Из этого числа, – 70% безработных приходилось на Юг Италии. Занятость на Юге Италии является одной из самых низких по сравнению с другими странами Западной Европы. Наиболее широко распространенные виды занятости в Южной Италии находятся в сфере туризма, торговле, пищевой промышленности, деревообрабатывающей промышленности, продаже транспортных средств, мелких ремеслах [5].

Доклад, опубликованный в июле 2015 года итальянской организацией SVIMEZ, утверждает, что Южная Италия имела отрицательный рост ВВП за последние семь лет, и что начиная с 2000 года регион рос в два раза медленнее, чем экономика Греции.[6] Тем не менее, в 2016 году ВВП Южной Италии рос в два раза быстрее, чем в Северной Италии (рост ВВП на Юге 1,4%, по сравнению с 0,8% на Севере) [7].

**Выводы:**

1) меры государственного регулирования с целью преодоления отсталости регионов Южной Италии, предпринимаемые правительствами Италии представляют интерес с научной и практической точки зрения. Ряд мер могут быть также применены в других странах с проблемами отсталых регионов.

2) несмотря на все усилия, предпринятые правительствами Италии, регионы Южной Италии все еще в значительной мере страдают от экономической отсталости (в сравнении с регионами Севера Италии и большинства стран и регионов Западной Европы).

#### **Литература:**

1. Smith, Dennis M. (1997). *Modern Italy: A Political History*. Ann Arbor: University of Michigan Press. pp. 209–210.

2. Smith, Dennis M. (1997). *Modern Italy: A Political History*. Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 199.

3. Astarita, Tommaso (2005). *Between Salt Water and Holy Water: A History of Southern Italy*. New York: W. W. Norton & Company.

4. Italy's regional divide -A tale of two economies, *The Economist*, May 16th 2015, electronic resource, mode of access: <https://www.economist.com/news/finance-and-economics/21651261-north-limps-ahead-south-swoons-tale-two-economies>

5. Seeitalia.com, Employment – electronic resource, mode of access: <http://www.seeitalia.com/essentials/employment/>

6. Europe-online-magazine, electronic resource, mode of access: [http://en.europeonline-magazine.eu/italys-south-much-worse-than-greece-economic-think-tank-reports\\_405140.html](http://en.europeonline-magazine.eu/italys-south-much-worse-than-greece-economic-think-tank-reports_405140.html)

7. ANSA.it, Sud nel 2016 cresce più del Nord, che nel 2017 recupera, electronic resource, mode of access: [http://www.ansa.it/sito/notizie/economia/2017/07/28/sud-nel-2016-cresce-piu-del-nord-che-nel-2017-recupera-\\_fd0c494a-416b-4633-8de5-61382493a495.html](http://www.ansa.it/sito/notizie/economia/2017/07/28/sud-nel-2016-cresce-piu-del-nord-che-nel-2017-recupera-_fd0c494a-416b-4633-8de5-61382493a495.html)

**Кулик А. А., 667 фм,**  
*Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «ХАІ»*

### **СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ**

Підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком, обумовленим наявністю ряду факторів, вплив яких на результати діяльності не можна заздалегідь точно визначити.

У сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі не існує єдиного підходу до визначення категорії ризику. На основі узагальнення існуючих підходів можна виділити два загальних підходи до тлумачення ризику.

1. Визначення ризику як результату події (успіху або невдачі), при цьому ризик (у самому загальному випадку) розуміють як можливість настання якоїсь несприятливої події. Так, Романченко В.О. визначає ризик, як невизначеність, імовірність настання непередбачених подій, що спричиняє можливість відхилення від поставленої мети, наявність альтернативних варіантів дії, необхідність їхньої оцінки й вибору [1].

2. Визначення ризику як дії, процесу, тобто розглядається не результат події, а суть феномену ризику. Так, Балабанов І. Т. визначає ризик як подію, що може відбутися, а може й не відбутися. У випадку настання такої події можливі три економічні результати: негативний (програш, збиток), нульовий і позитивний (виграш, вигода, прибуток) [2].

Фінансовий ризик є одним із основних видів ризиків. Наслідки фінансового ризику можуть характеризуватися як позитивними, так і негативними результатами фінансової діяльності. У теорії й практиці господарської діяльності рівень фінансового ризику оцінюється насамперед розмірами можливого економічного збитку (наприклад, це величина втрати доходу, прибутку, певної суми капіталу підприємства тощо).

Причинами виникнення такого ризику можуть бути некваліфікований фінансовий менеджмент, неефективна структура активів і капіталу, надмірна прихильність до ризикових фінансових операцій із високою нормою прибутку, недооцінювання ділових партнерів й інших факторів, негативним наслідком яких значною мірою можна запобігти за рахунок ефективного управління фінансовими ризиками.

Основними класифікаційними ознаками фінансових ризиків підприємства є: джерело виникнення фінансового ризику; об'єкт оцінювання ризику; сукупність фінансових інструментів; можливість страхування; вид фінансового ризику; комплексність фінансового ризику; можливі фінансові наслідки ризику; характер прояву ризику в часі; рівень можливих фінансових втрат; рівень імовірності реалізації ризику; можливість передбачення ризику; інші ознаки [3].

Отже, фінансові ризики в процесі функціонування підприємства та здійснення ним фінансової діяльності постійно перетинаються, між різними видами ризиків виникають причинно-наслідкові зв'язки. Актуальність теми полягає у виборі оптимального методу чи сукупності методів запобігання ризикам.

### Література

1. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – 6-е изд. – М. : Перспектива, 2016. – 656 с.
2. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
3. Фінансовий менеджмент : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.



## ДИНАМІКА СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Банківський сектор економіки України в останні роки демонструє негативну динаміку розвитку, що пов'язано з політичною та економічною кризою в країні. Так, з початку 2014 року 98 банків (більше половини загальної кількості) було виведено з ринку (рис. 1).

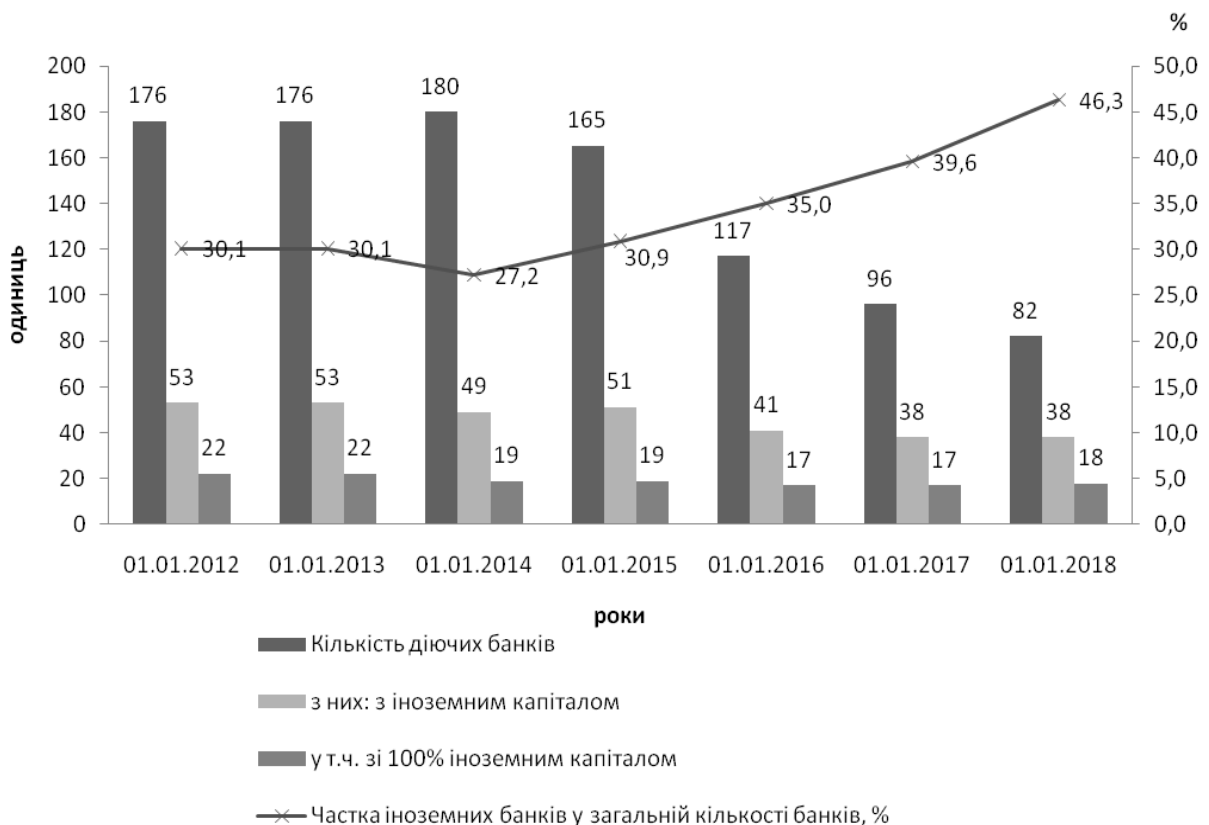


Рисунок 1 – Динаміка зміни кількості банківських установ у 2011-2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [1]

Упродовж тривалого часу спостерігалась негативна динаміка більшості ключових показників, що характеризують роль банківського сектору в економіці України (табл.1).

Таблиця 1 – Динаміка основних показників банківського сектору економіки України, на кінець року, % до ВВП

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Активи	97,2	96,8	113,0	79,0	71,1	62,0
Кредити	46,8	62,7	74,8	50,8	41,8	35,0
Власний капітал	12,0	13,2	11,0	5,2	5,0	5,5
Депозити	42,8	48,2	53,6	43,9	37,4	32,0

Джерело: складено автором за даними [1]

Так, відношення активів банківського сектору до ВВП за 2012-2014 рр. зросло з 97 до 113%, наданих кредитів – з 46,8 до 74,8%, але це було зумовлено, величезною девальвацією гривні. В інші періоди спостерігалось зниження цих показників, що було обумовлено погіршенням кредитоспроможності клієнтів банків та, відповідно, якості кредитного портфеля. Фінансова криза змусила банківські установи на деякий час відмовитись від кредитування через брак вільних фінансових ресурсів, відсутність гарантій з боку позичальників та зростаючі обсяги проблемних кредитів.

Доволі низькою залишається капіталізація банківського сектору, що зумовлює все більшу залежність вітчизняних банків від зарубіжних ринків капіталу. Негативну динаміку демонструє й депозитна складова безпеки банківського сектору. Так, відношення депозитів до ВВП за 2012-2017 рр. зменшилось з 42,8 % до 32%, що, було обумовлено суттєвим впливом депозитів з банків.

Таким чином, рівень фінансової безпеки банківської системи України є недостатнім, що потребує визначення пріоритетних напрямів його підвищення та розробки відповідних дієвих заходів.

## Література

1. Показники банківської системи [Електронний ресурс Національного банку України]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)

**Лашин П. М., аспірант**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»,*

## **ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ КРАЇНИ**

Дослідження теми оцінки рівня фінансової стабільності держави стає більш актуальним останнім часом. Зокрема, зарубіжні фахівці Берг, Ейхенгрін, Дж. Камінські, Кумар, С. Лізондо, Паттілло, К. Рейнхарт, Франкель і Роуз та ін. виходять із трьох основних підходів: «методу сигналів», якісного аналізу та економетричного моделювання [2, с. 45-67]. Крім того, вони засвідчують високу прогностичну здатність показників у першу чергу грошово-кредитної сфери, що особливо важливо при виявленні нестабільності на фінансових ринках.

Стійкість є універсальним атрибутом речей, властивостей, відносин, що дозволяє вважати поняття — стійкість загальнонауковою і філософською категорією. Стійкість характеризує властивість об'єкта зберігати свою нормальну життєдіяльність при зовнішніх і внутрішніх впливах на нього. Фінансова стійкість національної економіки є наслідком стабільності фінансової системи, яка є передумовою формування першої. Основа стійкості національної економіки закладена всередині самого об'єкта.

Для того, щоб зміцнити його стійкість до впливу різних факторів, необхідно, насамперед, вдосконалити сам об'єкт із середини. У цьому контексті саме ендогенно орієнтована модель економіки є найбільш конкурентоспроможною.

Національний банк України на своїй веб-сторінці також постійно розміщує значення індикаторів оцінки фінансової стійкості, але поки що тільки щодо депозитних корпорацій/банків – без визначення поточної та прогнозованої ситуації по країні в цілому. Відмінною особливістю оглядів із фінансової стабільності

(порівняно зі звітами з фінансової стійкості) є акцент на наявність передумов для виявлення, регулювання та зниження системних ризиків, а також оцінка фінансової стійкості як передумови забезпечення фінансової стабільності країни.

Банківський сектор України працював у 1-му півріччі 2018 року без помітних потрясінь, макроекономічна ситуація була сприятливою. За оцінками НБУ, за останні півроку знизилися кредитний ризик та ризик прибутковості банківського сектору. Ризик ліквідності залишається низьким. Ключове завдання для влади – прискорення структурних реформ у рамках співпраці із МФО. Без відновлення співпраці із МВФ умови рефінансування зовнішніх боргів будуть несприятливими для України. Приплив гривневого фондування залишається стійким (близько 15% р/р), кошти клієнтів забезпечують понад 80% зобов'язань банків. Переважно вони короткі, що обумовлює ризики ліквідності у випадку несприятливого розвитку подій.

Чисті гривневі кредити фізичним особам зростають темпами 40% р/р. Роздрібне кредитування на сьогодні не створює системних ризиків для фінансового сектору. Проте оцінка ризиків ряду банків за такими кредитами не є достатньо консервативною.

Висока частка NPL – 56.2% наприкінці квітня – стримує корпоративне кредитування. Разом із тим, за оцінками НБУ, кредити позичальникам, що не допускали дефолтів, зростають на понад 20% р/р. Сектор отримав прибуток 8.7 млрд. грн у 1 кв. 2018 року (ROE=22.3%) завдяки високому операційному прибутку та суттєвому скороченню відрахувань до резервів. За оцінками НБУ відрахування до резервів у 2018 році будуть найнижчими за останнє десятиліття. Ряд банків і надалі мають низьку операційну ефективність та/або працюють збитково. Такі банки перебувають у зоні ризику та є об'єктом посиленого нагляду. Більшість банків успішно перейшли на МСФЗ 9, вплив на власний та регулятивний капітал був помірним [1].

Таким чином, потрібні надійні буфери банківської системи (капітал, ліквідність, довіра та надійність), спроможні зменшити негативні макроекономічні наслідки прояву кризи та не допустити руйнації фінансової

системи країни в цілому. Варто враховувати, що сильна фінансова система формується не лише для загальнодержавних (суспільних) інтересів, а й на користь приватного сектору, суб'єкти якого значною мірою її забезпечують.

Також фінансову стабільність України можна зберегти за допомогою консолідованої реалізації засад різних політик, поєднання макроекономічних і мікроекономічних факторів впливу, а також за наявності системи ефективного нагляду за розвитком фінансової інфраструктури.

### **Література**

1. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Турунцева М. Некоторые подходы к прогнозированию экономических показателей / М. Турунцева, А. Юдин, С. Дробышевский, П. Кадочников. – М. : ИЭПП, 2005. – 195 с.
3. Шкляр А.І. Формування системи індикаторів фінансової стабільності на ринках, що розвиваються / А. І. Шкляр // Економіка і прогнозування. – Науково-аналітичний журнал. – 2012/1. – № 1. – С. 37–54.

**Левченко М. С., БУ-6**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **ОБОСНОВАНИЕ ЗАМЕНЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ**

В условиях переходной экономики инвесторы сталкиваются со многими трудностями при выборе и реализации инвестиционной идеи. В современных экономических условиях, в отличие от плановой системы хозяйствования, значительно повышены требования к разработке, выбору и оценке инвестиций, целесообразности и объективности, заложенных в них решений.

Кардинально изменились отношения инвесторов к финансовым ресурсам. Они получили экономическую самостоятельность и несут полную ответственность за финансовые взаимоотношения на рынке капитала, что способствует созданию благоприятных условий для эффективного управления инвестициями.

Одним из важнейших средств успешного развития экономики является принятие инвестиционных решений и использование инвестиционных проектов. Инвестиционный проект включает обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления инвестиций в реальные активы предприятия.

Суть инвестиционных решений по оптимизации эксплуатации проекта заключается в обосновании рационального срока завершения действующего проекта и начала возможного альтернативного проекта. При этом не будем различать, как используются высвобождающиеся финансовые ресурсы при завершении действующего проекта: для вложения их в принципиально новый проект или для замены основных производственных мощностей, считая и то, и другое возможным альтернативным проектом. Главный вопрос состоит в том, стоит ли заменять действующий инвестиционный проект на возможный альтернативный.

Решение данного вопроса сводится к следующему [1]. Строятся для разных количеств последовательных базовых периодов эксплуатации действующего проекта совокупные денежные потоки, включающих регулярные поступления по базовым периодам и ликвидационную стоимость активов последнего периода, а также все оттоки и притоки возможного проекта, предполагая, что в последний период действующего проекта будет осуществлена его замена возможным проектом. Затем по данным для каждого полученного совокупного потока рассчитываются значения чистой приведенной стоимости  $NPV$ . В итоге, выбирается такой срок замены, которому соответствует максимальное значение  $NPV$ .

К недостаткам такого решения относится введение упрощающих ограничений, снижающих обоснованность срока замены. В частности, не учитывается (обнуляется) ликвидационная стоимость активов по завершению проекта, считается, что рассматриваемые денежные потоки стационарны и ординарны, а ставки дисконтирования не изменяются. Кроме того, в качестве критериев эффективности инвестиционных проектов обычно используются основанные на дисконтированных оценках [2] показатели индекса рентабельности ( $PI$ ), внутренней нормы прибыли ( $IRR$ ) и дисконтированного срока окупаемости инвестиций ( $DPP$ ), а не только показатель чистой приведенной стоимости ( $NPV$ ).

#### **Литература:**

1. Инвестиции : учебник /под ред. В. В. Ковалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина. – М. : ТК Велби, Изд-во Проект, 2003. – 228 с.
2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев – М. : Финансы и статистика, 1999. – 488 с.

**Лиганенко К. Э., БУ-61**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

### **К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ТОРГОВЛЕ**

Вопросам повышения конкурентоспособности торговли уделяется значительное внимание в современной науке. Ими в той или иной степени занимались и занимаются отечественные ученые Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, И. Я. Качмарик [1], Н. В. Магас [2], Ю. И. Тупчий Ю. И. [3].

Повышение прозрачности экономических, политических и географических границ неизбежно ведёт к росту уровня конкуренции в торговле, что заставляет участников рыночных отношений искать пути и способы увеличения результативности и повышения эффективности деятельности,

формирования всё большего числа конкурентных преимуществ и обеспечения высокого уровня конкурентоспособности. В связи с этим целесообразным представляется рассмотрение вопросов конкурентоспособности и эффективности в торговле с позиции их взаимной зависимости и взаимного влияния.

Существующее множество показателей эффективности и конкурентоспособности в торговле обусловило их проблему оценки и количественного измерения. Поэтому, на наш взгляд, актуальность приобретает разработка методики формирования показателей эффективности и конкурентоспособности в торговле, позволяющая однозначно трактовать полученные результаты оценки. Взаимосвязь и взаимодействие конкурентоспособности и эффективности в торговле создают финансовый, социальный и рыночный эффекты. Значит, показатели конкурентоспособности и эффективности в торговле должны отражать создаваемые эффекты взаимодействия исследуемых дефиниций.

Тогда процессы формирования показателей конкурентоспособности и эффективности в торговле можно представить в виде следующих блоков: финансово-экономические показатели конкурентоспособности и эффективности в торговле; показатели качества торгового обслуживания; рыночные показатели конкурентоспособности.

Предлагаем сформировать два блока показателей конкурентоспособности и эффективности в торговле: финансово-экономические показатели и показатели качества торгового обслуживания, которые будут взаимно дополнять друг друга, показывая насколько показатели экономической и социальной эффективности влияют на уровень конкурентоспособности торговой организации. Каждый блок показателей, рассматриваемый в отдельности, лишь создает предпосылки для повышения общей конкурентоспособности организации торговли, создаёт отдельное конкурентное преимущество, и только в совокупности оба названных блока показателей позволяют судить о повышении уровня конкурентоспособности организации в целом.

Формирование финансово-экономических показателей конкурентоспособности, основанных на данных бухгалтерского баланса,



отчетов о прибылях и убытках, движении денежных средств, позволяет отразить реальное экономическое состояние. В блок финансово-экономических показателей мы предлагаем включить следующие составные элементы:

- показатели, характеризующие динамику изменения экономико-финансовых результатов деятельности;
- показатели, характеризующие качество экономических (в первую очередь финансовых) результатов деятельности;
- систему показателей деловой активности;

Первая группа показателей отражает данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, включая следующие критерии: товарооборот, себестоимость реализованной продукции, валовая прибыль, прибыль (убыток) от продажи, прибыль (убыток) до налогообложения, налог на прибыль, чистая прибыль.

Вторая группа показателей отражает качество экономических (финансовых) результатов деятельности розничных торговых сетей и содержит следующие критерии: доля себестоимости в выручке, доля валовой прибыли в выручке, доля расходов по обычным видам деятельности в выручке.

Третья группа отражает показатели деловой активности розничных торговых сетей и содержит следующие традиционные критерии: оборачиваемость активов, оборачиваемость оборотного капитала, оборачиваемость собственного капитала, фондоотдача, оборачиваемость дебиторской задолженности и значительная часть показателей рентабельности.

Блок показателей, характеризующих качество торгового обслуживания предлагаем включить такие показатели: коэффициент устойчивости ассортимента товаров, соблюдение технологии обслуживания потребителей, затраты времени потребителей на одну покупку, уровень квалификации работников торгового зала, организация торговой рекламы и информации, предоставление покупателям дополнительных услуг, коэффициент завершенности покупки, организация работы кассовых узлов.

Таким образом, предложенная автором методика формирования показателей конкурентоспособности и эффективности в торговле позволяет из множества показателей выбрать, упорядочить и организовать их в систему. Используя данную методику, реальным становится получить объективные результаты оценки.

### **Литература**

1. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : моногр. / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, І. Я. Качмарик. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.
2. Магас Н. В. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібного торговельного підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Магас Наталія Василівна ; Ужгород. нац. ун-т. – Ужгород, 2014. – 279 с.
3. Тупчій Ю. І. Конкурентоспроможність підприємств торгівлі: фактори, що її визначають / Ю. І. Тупчій // Регіональні перспективи : наук.-практ. журн. – 2013. – № 4–5. – С. 74–76.

**Лободин Р. О., аспірант**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

В связи с нарастанием кризисных явлений в украинской экономике, снижением уровня конкурентоспособности в различных аспектах деятельности государства, увеличением важности глобализационных процессов, актуальной является проблема обеспечения экономической безопасности Украины, особенно в связи с ее переходом на новый этап государственных, экономических и социальных международных отношений. Из области теоретических исследования проблема обеспечения экономической безопасности страны перешла в область практических разработок и внедрения.

Проблемы безопасного и устойчивого развития Украины находится в фокусе внимания не только широкой общественности, но и научного сообщества. Так, проблемами обеспечения экономической безопасности в Украине занимаются такие ученые как И. Бинько, С. Воронцов, Б. Губский, Я. Жалило, В. Косевцов, В. Мунтиян, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, В. Шлемко и др. Однако сложность рассматриваемого явления, неоднозначность влияния факторов, характеризующих экономическую безопасность друг на друга и экономическую эффективность страны в целом.

Целью работы является определение основных составляющих элементов экономической безопасности страны на основе когнитивного подхода.

Качественным свойством экономической безопасности страны является полиструктурность, т. е. множественность структурной организации всех взаимосвязей факторов, которые формируют экономическую безопасность. Это свойство отражено в виде укрупненной схемы взаимосвязей основных блоков, характеризующих экономическую безопасность страны: «экономика», «природная среда», «население» и др. Особый интерес вызывает проблема исследование экономической безопасности с учетом критериев, которые определяют уровень безопасности по отдельным параметрам.

В данной работе предлагается следовать определению экономической безопасности на заданном промежутке времени как выполнение ряда неравенств в целях оценки отдельных показателей безопасности  $Pb_i(t)$ :

$$Pb_i(t) \geq P_i(t) \text{ или } Pb_i(t) \leq P_i(t), j = 1, 2, \dots, n; \forall t \in [t_0; t_1] \quad (1)$$

где  $Pb_i(t)$  – это: уровень доходов населения; темпы роста ВВП страны; уровень ВВП на душу населения; доля высокотехнологичной продукции в ВВП страны; темп роста инвестиций в инновации; доля затрат на науку в бюджетных расходах; отношение экспорта продукции к импорту; доля

высокотехнологической продукции в экспорте; темп роста инновационной продукции; темп роста предприятий, занимающихся инновациями и пр.

Предельно допустимые значения  $P_i$  выбираются на основе результатов экономических исследований международных статистических данных, статистики развитых стран, а также оценок, даваемых в решениях международных форумов и организаций.

Модель (1) является общей и служит основой более детализированного списка индикаторов безопасного и устойчивого развития для конкретных отраслей и регионов страны. Для детализации и повышения наглядности соответствующие группы индикаторов выделяются в блоки: 1) экономические отношения (темпы роста ВВП (ВРП) по отношению к базовому уровню, темпы роста промышленного производства, темп роста продовольственной зависимости, доля в экспорте продукции высокотехнологичной (обрабатывающей) промышленности, затраты на науку в ВВП и др.); 2) социальная сфера (отношение минимальной и средней заработной платы, коэффициент Джини, доля бедных, уровень безработицы и др.); 3) демографическая ситуация (коэффициент рождаемости, коэффициент миграции; коэффициент старения населения и др.); 4) экологическая ситуация (затраты на обеспечение экологической безопасности, доля экологических потерь в расходах страны, доля затрат на экологию в ВВП), 5) политическая безопасность; 6) обороноспособность.

Количество индикаторов и их значения в каждом блоке для страны в целом, регионов или отраслей могут быть отличными от приведенных ранее и отражать специфику каждой отрасли или территории. Показатели определенным образом связаны между собой и оказывают взаимное влияние друг на друга в большей или меньшей степени. Эта характеристика является важным и необходимым условием применения когнитивного подхода к моделированию экономической безопасности.

Когнитивный подход позволяет формально ставить и решать задачи анализа состояния социально-экономической системы страны в целом, региона или отрасли как сложной системы, а также обосновывать разработку стратегий устойчивого и безопасного развития.

### **Литература**

1. Авдеева З. К. Диагностирование проблемных ситуаций в развитии сложных систем на основе когнитивных карт / З. К. Авдеева, С. В. Коврига // Управление большими системами. 2013. – Выпуск 42. – С. 5 – 28 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://ubs.mtas.ru/upload/library/UBS42.pdf>.

2. Решетняк О. І. Кластери як фактор підвищення економічної безпеки економіки регіону / О. І. Решетняк, Р. О. Лободін // Туристичний бізнес : світові тенденції та національні пріоритети : матеріали VIII Міжнар. наук.-практич. конф. 27 жовтня 2017. – Харків : Изд-во ХНК ім. Каразіна, 2017. – С. 182 – 184.

**Марченков М. А., аспирант**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ**

Классическая схема оценки экономической эффективности инвестиций основана на применении двух групп методов: простых (статических) и динамических [1–6]. Приоритетными принято считать дисконтированные показатели, поскольку при их исчислении учитывается влияние фактора времени. По мнению автора, такое априорное допущение не всегда является объективным и применимым ко всем типам инвестиционных проектов.

Простые методы не предполагают дисконтирования денежных потоков, т. е. приведение величин будущих денежных потоков к текущему моменту времени. В целях предварительной оценки эффективности инвестиционного

проекта рассчитываются следующие простые критерии: простая норма прибыли; коэффициент эффективности инвестиций; простой срок окупаемости.

Динамические методы оценки инвестиционных проектов основаны на учете временной ценности денежных потоков. Концепция перманентного обесценивания денежных средств под влиянием факторов инфляции, риска и оборачиваемости капитала, занимает одну из центральных позиций в финансовых расчетах. Целесообразность использования данного принципа обусловлена необходимостью установление реальной ценности разновременных инвестиционных затрат и результатов проекта. Показателями оценки экономической эффективности инвестиций являются: чистая текущая стоимость (NPV); внутренняя норма доходности (IRR); индекс рентабельности инвестиций (PI); дисконтированный период окупаемости (DPP).

Сравнительная характеристика достоинств и недостатков статических и динамических методов оценки экономической эффективности инвестиций представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика достоинств и недостатков методов оценки экономической эффективности инвестиций

Методы оценки экономической эффективности инвестиций	Достоинства	Недостатки
Простые (статические)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Простота расчетов.</li> <li>2. Отсутствие необходимости наличия значительного объема информации.</li> <li>3. Удобство применения при первичном анализе проектов.</li> <li>4. Целесообразность применения для краткосрочных проектов.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие учета фактора времени.</li> <li>2. Отсутствие учета неравномерности потоков денежных средств.</li> <li>3. Усредненный характер исходных показателей.</li> </ol>
Динамические	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оценка показателей эффекта и эффективности.</li> <li>2. Учет фактора времени.</li> <li>3. Учет неравномерности денежных потоков.</li> <li>4. Возможность оценки максимально допустимого относительного уровня цены капитала.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Трудоемкость расчетов</li> <li>2. Необходимость корректного обоснования ставки дисконта</li> <li>3. Трудность прогноза показателей в условиях неопределенности и риска</li> <li>4. Противоречивость показателей при оценке нетипичных проектов</li> </ol>

Как видно из табл. 1 простые методы оценки эффективности инвестиций не учитывают фактор времени, не принимают во внимание неравномерность потоков денежных средств и усредняют характер исходных показателей. Минимизировать недостатки простых методов оценки инвестиционных проектов позволяют динамические методы, основанные на дисконтировании денежных потоков. В то же время в условиях очень динамичной и нестабильной среды, в которой функционирует экономика Украины существенным недостатком динамических методов является обоснование корректной ставки дисконта, адекватно учитывающей риски инвестирования.

Таким образом, для преодоления противоречий и сложностей выбора рассмотренные методы оценки экономической эффективности инвестиций необходимо использовать комплексно, на основе многоцелевого подхода к решению задачи выбора оптимального из альтернативных проектов. Следует учитывать условия применимости отдельных показателей и специфику условий проведения оценки, наличие факторов неопределенности, риска, доступности первичной информации. По нашему мнению при оценке инвестиционных проектов целесообразным является введение обобщающего показателя оценки экономической эффективности инвестиций, который является аналогом показателя рентабельности продаж. Такой показатель позволит оценить эффективность реального инвестиционного проекта с учетом комплекса наиболее значимых факторов: генерируемой прибыли, производственных затрат, объемов и планируемой рентабельности инвестиций.

### **Литература**

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. – в 2 т. / И. А. Бланк. – Т.2. – 2-е изд., переаб. и доп. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 624 с.
2. Інвестування : практикум / [Т. В. Майорова, В. І. Максимович, С. В. Урванцева та ін.] ; за наук. ред. Т. В. Майорової. – Київ : КНЕУ, 2012. – 577.

3. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: [моногр.] / О. М. Ястремська. – Харків: ВД ІНЖЕК, 2004. – 2-е вид. – 488 с.

4. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие/ П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – 3-е изд. – Москва: Дело, 2004. – 888 с.

5. Коммерческая оценка инвестиционных проектов. Основные положения методики. – Санкт-Петербург: ИФК «Альт», 1993. – 63 с.

6. Ример М. И. Экономическая оценка инвестиций : учебник для вузов/ М. И. Ример. – 5-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2014. – 432.

**Мацигура В. И., БУ-61**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Существует несколько подходов к формированию стратегии повышения конкурентоспособности организации:

- формальный (И. Ансофф) [1];
- позиционный (М. Портер, А. А. Томсон, Дж. Стрикленд, М. Х. Мескон, Жан-Жак Ламбен) [2–5];
- стихийный (Г. Минцберг) [5];
- маркетинговый (Ф. Котлер) [5];
- на основе концепции TQM (Р. Каплан, Д. Нортона) [6].

Каждый из существующих подходов к формированию стратегии развития компании обладает определенной самостоятельностью. Однако их применение на практике носит ограниченный характер, поскольку данные подходы отражают только одну из сторон процесса создания стратегии.



На наш взгляд, наиболее эффективным является интегрированный подход к процессу формирования стратегии повышения конкурентоспособности организации, основанный на исследованиях А. А. Томсона, А. Дж. Стрикленда, Ф. Котлера и концепции TQM. Поскольку разработанные ими подходы к формированию стратегии, в своей совокупности, отображают все возможные направления развития предприятия с учетом состояния отрасли и места, которое компания занимает в данной отрасли в условиях динамизма внешней и внутренней среды компании. Суть интегрированного подхода представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Содержание интегрированного подхода к формированию стратегии повышения конкурентоспособности организации

Основные положения концепций	Вклад в процесс формирования стратегии
1	2
Лидерство руководителя	С целью обеспечения реального стратегического лидерства менеджеру необходимо создать разветвленную сеть контактов и источников информации - формальных и неформальных, а также комбинировать методы создания стратегии в зависимости от потребностей организации. Менеджер должен принимать на себя оправданный риск и разрабатывать новаторские стратегии.
Вовлечение персонала	В рамках организации следует создать культуру, ориентированную на высокие результаты, призванную поощрять желание экспериментировать и вводить новшества. Действенным методом в вопросе формирования эффективной стратегии является создание «информационной организации», когда сотрудники в полном объеме располагают информацией о текущем положении предприятия на рынке и тенденциях изменения рынка.
Принятие решений, основанных на фактах Бенчмаркинг: сравнительны й и	Для получения своевременной и достоверной информации о состоянии рынка необходимо использовать эффективную систему поддержки. Данная система должна охватывать четыре основные области, содержащие сведения о: потребителях, бизнес-процессах, персонале, финансовых результатах. Процесс формирования стратегии предполагает также использование информации, полученной в процессе бенчмаркинговой деятельности.

1	2
Непрерывное совершенствование	Организации необходимо ориентироваться на те виды деятельности, которые важны для достижения устойчивого конкурентного преимущества, тогда как конкуренты не обладают компенсирующей компетенцией или достижение аналогичной компетенции требует значительных временных и материальных затрат. Следует отказаться от тех направлений деятельности, которые предприятие реализует менее эффективно, чем его конкуренты. Стратегия повышения конкурентоспособности организации должна быть направлена на реализацию открывающихся рыночных перспектив.
Ориентация на потребителя. Макромаркетинг	Предприятию необходимо изучать поведение потребителей, проводя на постоянной основе мониторинг их удовлетворенности. Результаты проведенных исследований используются в целях улучшения качественных характеристик выпускаемой продукции. Впоследствии организация должна включать несколько подобных характеристик в свое предложение продукции или услуг, чтобы они стали определенно отличными от предложений конкурентов. Таким образом, потребители будут прочно привязаны к индивидуальным характеристикам продукции компании.

Таким образом, интегрированный подход к формированию стратегии повышения конкурентоспособности основывается на комплексе стратегий конкуренции, с помощью которых руководство надеется обеспечить успешную работу организации и охватывает все основные функции и подразделения предприятия: производство, маркетинг, трудовые ресурсы, научные исследования и разработки. В стратегии повышения конкурентоспособности организации одна из конкурентных стратегий является ведущей («стержневой»), другие стратегии – переменными. Данное определение в полной мере раскрывает двойственную природу категории «стратегия» («проактивная» и «реактивная») и определяет содержание процесса формирования стратегии повышения конкурентоспособности организации, направленного на непрерывное совершенствование деятельности предприятия и достижение устойчивой конкурентоспособности.

### Литература

1. Ансофф И. Корпоративная стратегия: аналитический подход к стратегии развития / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком. – 2004. – 592 с.

2. Портер М. Конкурентные стратегии / М. Портер. – М.: Логос, 2004. – 588 с.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент / А. А.Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Инфра-М,2017. – 412 с.
4. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон. – М.: Дело, 1993. – 560 с.
5. Ламбен Ж-Ж. Стратегический менеджмент / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 504 с.

**Монастырский Г. А., БУ-51**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Для подготовки и реализации действенной инвестиционной политики необходимы четкое и однозначное определение критериев оценки инвестиционной ситуации в стране и ее регионах, разработка методического аппарата, адекватного экономическим реалиям, и его последовательное применение.

Проблеме исследования инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования уделяют внимание известные отечественные и зарубежные ученые такие, как: Бланк И. А. [1], Пересада А. А. [2], Сазонец И. Л. [3], Севрюгин Ю. В. [4], Хобта В. М. [5] и др. Объединяет их то, что большинство предлагает определять инвестиционную привлекательность на основе анализа факторов внутренней и внешней среды. К внутренней среде подавляющее большинство относит финансовую составляющую, а к внешней – действие макро- и мезоэкономических факторов.

В основе экономической модели оценки стоимости предприятия учитываются такие факторы как время, риск, неосязаемые активы, внешняя конкурентная сфера и внутренние особенности оцениваемого объекта с последующим определением рыночной стоимости, либо иных типов стоимости в соответствии с экономическими концепциями оценки стоимости. Нами

предложена усовершенствованная система экономических показателей инвестиционной привлекательности, которые представлены в табл. 1.

В основу классификации экономических показателей инвестиционной привлекательности положен принцип их деления на три главные группы: дисконтные, комплексные и показатели, при расчете которых не учитывается фактор времени.

Таблица 1 – Экономические показатели оценки инвестиционной привлекательности предприятия

Дисконтные показатели	Комплексные показатели	Показатели, не учитывающие фактор времени
Чистая текущая стоимость предприятия (NPV)	Годовая чистая текущая стоимость (ANPV)	Максимум проектной прибыли (АСВР)
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	Модифицированная внутренняя норма рентабельности (MIRR)	Срок окупаемости (РВ)
Дисконтированный срок окупаемости (РВ)	Годовые эквивалентные затраты (АЕС)	Коэффициент сравнительной экономической эффективности (Кэ)
Средние годовые показатели инвестиционной привлекательности	Коэффициент прироста денежных средств (КТW)	Ожидаемый экономический эффект внедрения инвестиционных мероприятий (Эт)
Индекс рентабельности инвестиций	Чистая приведенная стоимость с учетом реинвестирования денежных средств (NPVTW)	
Показатели, скорректированные с учетом ставки реинвестирования		
Минимум приведенных		

Точность расчета данных показателей в значительной степени зависит от достоверности и объективности соответствующих денежных потоков и проектной дисконтной ставки.

Более корректным среди представленных в табл. 1 показателей является чистая текущая стоимость. Этот показатель представляет разницу между первоначальной величиной инвестиционных затрат и общей суммой дисконтированных чистых денежных потоков.

Высокая научная обоснованность принимаемых инвестиционных решений на основе показателя NPV связана не только с учетом фактора временной ценности денежных поступлений в разных периодах времени. Успешная

реализация проекта с положительной чистой текущей стоимостью фактически обеспечивает повышение рыночной цены обыкновенных акций фирмы.

При использовании данного показателя необходимо придерживаться следующих правил принятия инвестиционных решений: если результат NPV положительный, то можно осуществлять капиталовложения, если он отрицательный, то их следует отвергать; если представленные проекты являются альтернативными (взаимоисключающими), следует принимать проект с высшей NPV; если необходимо сформировать из списка возможных капиталовложений портфель инвестиций, одобрению подлежит комбинация проектов с наибольшим общим значением NPV.

Таким образом, экономическая оценка инвестиционной привлекательности предприятия является комплексным показателем, включающим в себя комплексные и дисконтные показатели, а также показатели, не учитывающие фактор времени.

### **Литература**

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – Киев. : Ника-центр, Эльга, 2016. – 448 с.
2. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні / А. А. Пересада. – Киев: ТОВ «Лібра», 2018. – 388 с.
3. Сазонець І. Л. Міжнародна інвестиційна діяльність : навч. посіб. / І. Л. Сазонець, О. А. Джусов, О. М, Сазонець. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2012. – 180 с.
4. Севрюгин Ю. В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия : автореф. диссертации к.э.н. – Ижевск, 2004. – 27 с.
5. Хотба В. М. Управление инвестициями: механизм, принципы, методы / В. М. Хотба. – Донецк : ИЭП НАНУ, 2013. – 220 с.

## **МЕТОДИ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Вартісна оцінка ділової репутації в сучасних умовах є досить розповсюдженою й практикується, наприклад, при купівлі-продажу підприємств. Ділова репутація представляє вартісне вираження якості ведення бізнесу й, в остаточному підсумку, визначає якісну відмінність організації від своїх конкурентів. Тому оцінювати необхідно не окремі показники діяльності організації, зокрема, якість виконуваних послуг, а сукупну ефективність бізнесу [1].

На теперішній час існує декілька основних підходів до визначення вартості ділової репутації юридичної особи й індивідуального підприємця як його нематеріального активу.

Умовно можна виділити «кількісні» методи, за допомогою яких вартість ділової репутації визначається строго аналітично й дозволяє виявити числову закономірність впливу динаміки конкретних фінансово-економічних показників на її оцінку, і «якісні» методи, що дозволяють визначити якісно відмінність результатів підприємницької діяльності організації, що формують її репутацію, від параметрів господарювання її конкурентів. При «кількісній» оцінці ділової репутації традиційно виділяються два основні підходи – балансовий й оцінний. Відповідно до даного підходу для цілей бухгалтерського обліку вартість придбаної ділової репутації визначається розрахунковим шляхом як різниця між покупною ціною, що сплачується продавцеві при придбанні підприємства як майнового комплексу (у цілому або його частини), і сумою всіх активів і зобов'язань по бухгалтерському балансу на дату його покупки (придбання).

У рамках оцінного підходу на основі визначення різниці між отриманим і очікуваним прибутком й застосування коефіцієнта капіталізації нематеріальних активів розраховується реальна ринкова вартість тих додаткових прибутків, які

генерує ділова репутація організації. При цьому існує безліч різновидів зазначеного методу, що відрізняються методиками розрахунків даної вартості.

Труднощі використання кількісних методів визначення вартості ділової репутації ініціюють усе більше застосування в практиці її оцінки якісних методів – методів соціологічних опитувань, насамперед, експертних методів: рейтингового й рекомендаційного. До першого ставиться складання рейтингів ділової репутації незалежними організаціями. Рекомендаційний метод полягає в обговоренні ділової репутації фірми експертами Pr- Компаній і в радах по її зміні.

Існуючі методи визначення вартості ділової репутації організації не є універсальними. Не можна з впевненістю сказати, що розрахована з їхньою допомогою вартість ділової репутації – точний показник. Це пов'язано, зокрема, з тим, що при застосуванні даних методів оцінки у вартості ділової репутації не враховуються такі елементи, як кваліфікація працівників, вигідне економічне положення й ін. Розглянуті методи оцінки ділової репутації працюють тільки в стабільному бізнес-середовищі, де прогностичний період діяльності підприємства визначається терміном 3–5 роками. В українських реаліях прогностичний період діяльності підприємств скорочується до 1 року й менш. Крім того більш ніж 40% вітчизняних підприємств є збитковими [2]. Бізнес-середовище українських підприємств є дуже нестабільним й невизначеним. Вищенаведені методи оцінки вартості ділової репутації в українських реаліях погано працюють, занижуючи оцінки, тому необхідний якісно інший підхід, наприклад опційний.

### **Література**

1. Быкова Ю. Н. Деловая репутация как критерий финансовой устойчивости компании.– М.: Автореферат дисс... канд. экон. наук, РГСУ, 2008. – 25 с.

2. Аналіз здійснення судочинства судами загальної юрисдикції / Верховний Суд України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.urkstat.gov.ua>

## **МЕХАНИЗМ ПРИНУДИТЕЛЬНОЙ ПРОДАЖИ АКЦИЙ SQUEEZE-OUT: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО УКРАИНЫ**

Более чем 400 лет существования корпоративных, в том числе, акционерных предприятий в полной мере проявились не только преимущества, но и недостатки таких форм ведения бизнеса. В первую очередь к недостаткам акционерных предприятий следует отнести снижение управляемости из-за большого количества участников и из-за противоречий между интересами большинства (контрольных собственников) и меньшинства (мелких акционеров). В зарубежной практике для цивилизованного решения этих противоречий в случаях, когда интересы предприятия требуют сосредоточения всей полноты управленческих функций в руках одного собственника, была выработана процедура squeeze-out, позволяющая контрольному собственнику требовать обязательной продажи ему акций всеми остальными акционерами, но по справедливой цене. С 2017 года такая процедура предусмотрена и украинским законодательством, однако следует разобраться обеспечивает ли она баланс интересов крупных и мелких акционеров в части справедливой цены выкупа акций и в части гарантий поступления оплаты за принудительно выкупленные акции.

Процедуре squeeze-out посвящены работы О. Посикалюка [1], В. Цикало, [2], Л. Белкина [3]. В основном в публикациях на эту тему рассматриваются юридические вопросы и мало внимания уделено изучению экономических аспектов проблемы.

Согласно ст. 65 и 65-1 Закона Украины «Об акционерных обществах» право акционеров требовать обязательного выкупа их акций в случае приобретения лицом контрольного или значительного контрольного пакета возникает после принятия ими безотзывного предложения такого лица, то есть после заключения договора купли-продажи акций. Другими словами, это право является одним из элементов



исполнения договора купли-продажи, который уже заключен между сторонами: лицом, которое стала владельцем контрольного или значительного контрольного пакета акций (покупатель) и другим акционером (продавец). На момент приобретения лицом права собственности на контрольный или значительный контрольный пакет другие акционеры еще не имеют права требовать принудительного выкупа у них акций. Процедура принудительной продажи простых акций акционерами по требованию лица, являющегося владельцем доминирующего контрольного пакета акций, установлена в ст. 65-2 Закона Украины «Об акционерных обществах». Эта процедура включает условия осуществления еще одного права акционера (акционеров), которое по своему содержанию является правом на обязательную (принудительную) продажу акций и принадлежит только тому акционеру, который стал владельцем доминирующего контрольного пакета.

Считается, что squeeze-out служит, прежде всего для защиты интересов мажоритарных акционеров за счет интересов миноритарных акционеров. Несмотря на то, что squeeze-out обеспечивает частный интерес мажоритарных акционеров, нормативное закрепление этого института направлено на достижение общественных целей – обеспечение эффективного корпоративного управления и повышение инвестиционной привлекательности.

Расчет за акции по их принудительному выкупу осуществляются через ЭСКРОУ-счета. Несовершенное законодательство об ЭСКРОУ-счетах в Украине и отсутствие у наших банков опыта их ведения, в итоге отсутствие персонифицированного учета средств в разрезе акционеров на этих счетах может привести к ситуации, когда оплату получают не все акционеры, у которых были в ходе squeeze-out выкуплены акции. В Украине заключение договоров по открытию ЭСКРОУ-счетов осуществляется, как правило, между клиентом банка (владельцем счета) и самим банком, без участия и, соответственно, без учета интересов бенефициаров; соответственно счет принадлежит названному «владельцу».

В контексте осуществления процедуры squeeze-out не решен вопрос надлежащей идентификации миноритарных акционеров – продавцов акций,

что, скорее за все, приведет к трудностям в получении средств за эти акции. Ни законы, ни подзаконное регулирование не направлено на защиту прав миноритарных акционеров в процедуре squeeze-out.

**Вывод.** С целью приведения к западным правовым традициям регулирования ЭСКРОУ-счетов и защиту прав миноритарных акционеров – бенефициаров необходимо внести соответствующие изменения в правовое регулирование Украины. Для АО, чьи акции обращаются на фондовых биржах, справедливой ценой их приобретения доминирующим акционером следует признать средневзвешенную биржевую цену за предыдущие три месяца, если же акции не обращались на бирже – следует выработать более четкие критерии их оценки профессиональными оценщиками и установить действенный контроль за достоверностью оценки, исключающий занижение цены выкупа акций в угоду доминирующим акционерам.

### Литература

1. Посикалюк О. О. Механізм примусового продажу акцій squeeze-out: досвід ЄС та перспективи впровадження в законодавство України [Текст О. О. Посикалюк // Проблеми модернізації приватного права в умовах євроінтеграції : збірник наукових праць / за заг. ред. Ю. В. Білоусова ; НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України, Хмельницький університет управління та права. – Хмельницький : ФОП Мельник А. А., 2015. – С. 94–102.

2. Цікало В. Здійснення та захист прав акціонерів на обов'язків викуп акцій у разі придбання домінуючого контрольного пакету акцій / В. Цікало // Цивільне право і процес. – №9, 2017. – С. 51–55.

3. Белкін Л. М. Проблеми реалізації процедури squeeze-out: судді поки не у захваті / Л. М. Белкін // International scientific journal «Internauka.» –Series: «Juridical Sciences». – №3, 2018. – С. 23–36.

## **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО – ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ**

На данном этапе своего экономического пути развития Украина переживает период кризиса, что негативно влияет на внедрение и реализацию инвестиционно-инновационной (далее: ИИ) деятельности в следствии высокого уровня риска вложения инвестиций. Значимым этапом в разработке ИИ деятельности является подбор необходимых методик оценки эффективности, что обеспечивает объективное и адекватное представление о соотношении поставленных целей и предполагаемых результатов.

Инвестиционно-инновационная деятельность – это комплексный и системный процесс по организации, производству и реализации нового или значительно усовершенствованного продукта, оказанию услуг, с использованием маркетинговых, организационных, социальных инноваций, приносящий эффект в экономическом, социальном, финансовом плане на микро-, мезо- и макроуровне [2].

Из данного определения следует, что тема анализа современных методик оценки эффективности ИИ, проводимого сквозь призму поправок на высокий уровень риска вложенных инвестиций, является актуальной для расширения и развития современной бизнес-среды Украины.

ИИ деятельность можно классифицировать следующим образом: реализуемая собственными силами предприятия, результатом; реализации данной деятельности является производство закрытых инноваций; с привлечением сторонних организаций, научных структур, производства открытых

инноваций; деятельность, осуществляемая предприятиями-инноваторами; деятельность, осуществляемая диффузорами и/или имитаторами [2].

Следовательно, ИИ деятельность, в зависимости от категории, будет по-разному оценена с точки зрения эффективности в силу разной специфики.

Одним из важнейших показателей в условиях протекания кризисных процессов является оценка эффективности ИИ деятельности во времени. Существуют две группы методов оценки эффективности ИИ деятельности с учётом фактора времени – динамические и статические. Главной задачей успеха применения данных методов является правильное определение ставки дисконта, которая может учитывать средний темп роста стоимости капитала на рынке, структуру привлекаемого для капитала и время его использования (средневзвешенная стоимость капитала), инфляцию и степень риска, которая индивидуальна для каждого вида деятельности. Так же ставка дисконта выполняет роль нормативного значения и рассматривается как желаемая прибыльность деятельности и, если учитывать риск потерь, она осуществляет корректировку генерируемых денежных потоков на дополнительный риск деятельности [3].

В условиях высокой неопределённости среды хорошим индикатором для определения ставки дисконтирования становится стоимость кредитов для конкретного заемщика, в том числе фактические кредитные ставки и уровни доходности облигаций, имеющиеся на рынке, поскольку доходность не зависит полностью от особенностей конкретной инвестиционной деятельности и отражает общеэкономические условия её реализации [1].

Для полноценной оценки эффективности ИИ деятельности необходимо учитывать не только количественные показатели в виде финансовой и экономической оценки, но и качественные, рассчитывая их во взаимосвязи по горизонтали и вертикали, в зависимости от масштабов выполнения: микро-, мезо-, макроуровня. Например, методики оценки эффективности по уровням (бюджетная, народнохозяйственная, социальная, коммерческая, отраслевая),

ведь одно не может существовать без другого, и невозможно достичь положительного эффекта одного уровня без другого.

Важно отметить, что на каких бы уровнях ни рассматривалась эффективность инвестиционно-инновационной деятельности, необходимо учитывать следующие важные показатели и критерии, подчёркивающие значимость и дающие эффективность инновационной деятельности: наукоёмкость, инновационность, конкурентоспособность, масштабность и наукоотдачу [2].

Таким образом, анализируя современные методы оценки эффективности инвестиционно-инновационной деятельности в контексте кризисных явлений, можно сделать вывод, что первостепенным этапом является определение источника инноваций и инвестиций, так как от данного этапа зависит дальнейшее направление для расчёта финансовых и экономических показателей и, не менее важным, является анализ актуальности деятельности по горизонтали и вертикали на микро-, макро- и мезоуровне. Данный анализ необходим для определения качественного эффекта ИИ деятельности, то есть его роль и влияние на сферу, отрасль, регион, государство и т.п. посредством его свойств и целей.

### **Литература**

1. Агеев А. А. Проблемы расчета ставки дисконтирования при принятии инвестиционных решений в кризисных условиях современной экономики [Электронный ресурс] / А. А. Агеев // Экономические науки Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2009, № 4, с. 229-231. – 2014. – Режим доступа к ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-rascheta-stavki-diskontirovaniya-pri-prinyatii-investitsionnyh-resheniy-v-krizisnyh-usloviyah-sovremennoy-ekonomiki>.

2. Рахимова С. А. Оценка эффективности инвестиционных и инновационных проектов в обеспечении развития регионов: на примере республики Казахстан [Электронный ресурс] / С. А. Рахимова, С. Н. Апенько // Экономические науки. – 2016. – Режим доступа к ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti>

investitsionnyh-i-innovatsionnyh-proektov-v-obespechenii-razvitiya-regionov-na-primere-respubliki-kazahstan.

3. Современные методы оценки эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / <http://dengifinance.ru>. – 2017. – Режим доступа к ресурсу: <http://dengifinance.ru/sovremennye-metody-ocenki-yeffektivn/>.

**Посикун Ю. Р., БУ-51**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «БРЕНД»**

Многие специалисты все более склоняются к выводу, что основным фактором успеха большинства предприятий является верность потребителей, другими словами, их лояльность. Данное понятие не так давно появилось в украинском правовом поле, но уже завоевало интерес многих ученых. Высшая степень лояльности (преданности) потребителей – это почти фанатичное почитание бренда. Особое значение для разработки выбранной тематики исследования имеют научные труды украинских цивилистов, которые в своих работах касались вопросов правового регулирования отношений по средствам индивидуализации участников гражданского оборота, товаров и услуг. Однако, несмотря на большое количество научных статей, на сегодняшний день не существует строгой однозначности в толковании понятия «бренд». Чаще всего его связывают с понятиями «имидж», «товарный знак», «торговая марка» и др. Изложенное обусловило необходимость исследования в рамках настоящего правового раздела категории «бренд» и разграничения ее со смежными понятиями.

Термин «бренд» (brand) происходит от древненорвежского слова, означающего «ставить клеймо». Первоначальное понятие было создано для обозначения источника, производителя или собственника продукта или вещи, а также использовалось для клеймения крупного рогатого скота, лошадей, овец и других домашних животных. С развитием коммерции слово «бренд» стало

означать происхождение продукта и применялось для обособления одного производителя от другого, изготавливающего подобные продукты [1, с. 192].

Классик теории и практики рекламы Дэвид Огилви определяет бренд как неощутимую совокупность свойств продукта: его имени, упаковки и цены, его истории, репутации и способа рекламирования. Бренд также является сочетанием впечатления, которое он создает у потребителей, и результатом их опыта в использовании бренда [2, с. 215].

Достаточно полно сущность бренда раскрывает следующее определение: бренд – это материализованный символ отношений между продавцом и покупателем, основанных на определенной торговой марке, фирменном наименовании, стиле, слогане, которые оформлены в виде определенного визуального продукта по законам прегнантности, четко воспринятой покупателями совокупности функциональных и эмоциональных элементов, единых с самим товаром и способами его представления [4, с. 14].

Бренд – понятие достаточно широкое и его структура включает следующие элементы:

- 1) сущность бренда (brand essence) – основная характеристика бренда, легенда;
- 2) атрибуты бренда (brand attributes / brand identify) – набор ассоциаций (звуковых, визуальных, эмоциональных), положительных или отрицательных. Это долговременные ассоциации, которые составляют индивидуальность бренда и предоставляются бренду потребителями или потенциальными клиентами;
- 3) образ бренда (brand image) – это мгновенная характеристика, то есть ассоциации, которые находятся в данный момент в уме потребителя. Если имидж бренда формируется и изменяется с помощью рекламной компании, то индивидуальность бренда остается неизменной длительное время;
- 4) товар или услуга с их характеристиками;
- 5) информация о потребителе;
- 6) отношение потребителя к товару.

Бренд – это результат преимущественно творческой деятельности человека, он способен стимулировать сбыт товаров, он является объектом права, как нематериальное благо, и в отношении него возникают субъективные абсолютные права. Таким образом, бренд является личным нематериальным благом, на которое юридическое лицо может иметь абсолютное личное неимущественное право. Он является средством, которое помогает индивидуализировать то или иное юридическое лицо, поэтому должен быть под охраной личного неимущественного права на индивидуальность.

Таким образом, бренд – это, прежде всего, экономическая категория и категория маркетинга, поскольку бренд может быть представлен различными средствами индивидуализации; существует много различных определений этого понятия, которые приводятся специалистами в различных областях; не каждая торговая марка или наименование признаются брендом, и здесь определяющую роль будут иметь психологические и экономические факторы, которые определить юридически иногда невозможно; впечатление, которое остается в сознании потребителей от бренда, определяется эффективным использованием всех типов «нематериальных активов», — потому формализовать определение понятия бренд путем его законодательного закрепления представляется нецелесообразным.

### **Литература**

1. Кулібаба В. С. Щодо поняття бренда / В. С. Кулібаба // Актуальні проблеми держави і права. – 2009. – Вип. 51. – С. 191–194.
2. Панкратов Ф.Г., Баженов Ю.К., Шахурин В.Г. Рекламная деятельность. – М.: «Данников и Ко», 2004. – 526 с.
3. Андреева В. М. Психологические основы образования и функционирования бренда: Дис... канд. психол. наук: 19.00.05. – М., 2003. – 214 с.



## **ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Замедление в реализации инновационных стратегий на предприятиях Украины формирует условия для возникновения такой ситуации, когда украинские интеллектуальные наработки, созданные за счет выделенных из государственного бюджета средств (поступивших в предшествующие периоды платежей отечественных налогоплательщиков), будут постепенно становиться собственностью зарубежных корпораций и фирм. Это выступает в качестве ускорителя развития экономики иностранных государств и позволяет обеспечить их гражданам рост благосостояния. Таким образом, перекрывается возможность вовлечения иностранных инвестиций в развитие экономики Украины, создаются серьезные помехи сотрудничеству украинских инновационных структур с аналогичными организациями международного сообщества [1].

В научной и методической литературе распространенным к определению понятия инновационной стратегии является системный подход, когда инновационная стратегия рассматривается как элемент корпоративной стратегии развития предприятия или как часть общей социально-экономической стратегии. Выбор эффективной стратегии инновационного развития становится основой успеха инновационной деятельности. Только правильная стратегия непрерывного инновационного продвижения вперед дает шансы не только удержать, но и улучшить позиции предприятия. Стратегий предприятия может быть множество, но все они базируются на стратегических альтернативах [3]: ограниченный рост предприятия; рост; сокращение.

При этом инновационная стратегия дополняет другие типы функциональных стратегий, особенно стратегии сбыта, производственную, кадровую и финансовую.

Главное внимание следует уделять именно стратегическому аспекту управления инновациями в рамках общей стратегии, тогда как инновационность деятельности выделяется лишь отдельным средством достижения целей в структуре общего развития. Ее рассматривают как элемент, характерен только для отдельных бизнес-процессов предприятия, и наделяют объединяющей функцией. Стратегия инновационного развития определяется как составляющая часть инновационного менеджмента и стратегии предприятия, устанавливает, на которую товарно-рыночную комбинацию нужно ориентировать предприятию свою инновационную деятельность. Согласно системного подхода инновационная стратегия – это одна из составляющих экономической стратегии, определяется как набор правил, методов и средств поиска лучших перспективных для организации направлений развития научно-технических исследований, ресурсной политики.

Надо отметить, что разработки отечественных ученых пользуются определенным спросом у зарубежных заказчиков. Так, около 20% научного потенциала Украины работает на основе контрактов, заключенных с иностранными заказчиками, а также по иностранным грантам. Таким образом, наблюдается процесс отчуждения прав научных работников на создаваемые ими объекты интеллектуальной собственности [1]. Технологии управления инновационными стратегиями должны учитывать, что на сегодня направление развития сектора интеллектуальных разработок определяется двумя выраженными тенденциями:

- стремление большинства компаний перейти от экстенсивного типа роста на уже освоенных сегментах к более активному развитию, заключается в освоении новых ниш с помощью различных типов инноваций;
- стремлением добиться более узкой специализации и концентрации усилий на определенных группах потенциальных заказчиков [4].

В общей сумме расходов по инвестированию в реализацию инновационных стратегий на предприятиях Украины преобладают затраты на покупку технических средств для замены ими устаревших единиц. А на приобретение патентов и лицензий ресурсов расходуется в десять раз меньше. Это негативно сказывается на усилиях по решению проблемы обеспечения конкурентоспособности экономической сферы государства как в целом, так и в отдельных ее аспектах. Выходом из сложившейся ситуации может быть активизация привлечения предприятий промышленности к осуществлению инновационного процесса и обеспечение притока финансовых ресурсов от субъектов иных форм собственности

### **Литература**

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2009 – 2018 роки та на період до 2039 року / Державне агентство України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/>.
2. Мерников Г. И. Модернизация Украины и опыт Китая / Г. И. Мерников // Стратегические приоритеты. – 2011. – № 3 (20). – С. 137 –145.
3. Стадник В. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: навч. посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – Хмельницький: ХНУ, 2011. – 327 с.
4. Тимохова Г. Б. Интеллектуальный бизнес : навч. посіб. для студентів ВНЗ / Тимохова Г. Б. ; Нар. укр. акад. – Київ: Видав. дім «Кондор», 2018. – 316 с.

**Ращенко В. О.**

*Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»,*

### **ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

У ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. Таке середовище змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та

пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища.

Багато сучасних вітчизняних та іноземних вчених займаються вивченням проблеми забезпечення та підвищення рівня фінансової безпеки як держави так і підприємства, приділяють увагу розвитку та вдосконаленню даного питання.

Підходи до визначення рівня економічної безпеки проілюстровано на рисунку 1.



Рисунок 1 – Підходи до визначення рівня економічної безпеки

**Примітка.** Складено автором за даними [2,3,4,5].

Яценко Н. М. та Михайлюк С. О. розглядають ЕБП як підсистему національної економічної безпеки та визначають її як економічний стан підприємства, сталий по відношенню до внутрішніх і зовнішніх змін фінансово-господарської діяльності, не пов'язаної з форс-мажорними обставинами [1].

Отже, поняття «економічна безпека підприємства» пережило чимало переосмислень в економічній теорії у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які визначають процеси управління. Будь-яке підприємство незалежно від його розмірів, форм власності та видів діяльності стикається з проблемами в галузі економічної безпеки, а отже, питання фінансової безпеки достатньо є актуальним на сьогодні.

## Литература

1. Яценко Н. М. Регіональна економічна безпека у контексті національної економічної безпеки / Н. М. Яценко, С. О. Михайлюк // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – Серія: економічна. – Випуск 37. – Донецьк : ДонНТУ, 2001. – С. 78–82.
2. Клопов, І. О. Управління економічною безпекою промислового підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: \ www/URL: [http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco\\_2011\\_1/2011\\_1/043-52.pdf](http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco_2011_1/2011_1/043-52.pdf).
3. Пірятінська, І. В. Систематизація підходів до оцінки економічної безпеки будівельних підприємств [Текст]: наук.-техн. зб. / І. В. Пірятінська // Комунальне господарство міст. – 2013. – № 106. – С. 266–271.
4. Козаченко, Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення [Текст]: монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – Київ : Лібра, 2003. – 280 с.
5. Шлемко, В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення [Текст]: монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько; Рада національної безпеки і оборони України; Національний ін-т стратегічних досліджень. – Київ : НІСД, 1997. – 143 с.

**Скачкова А. А. БУ-2**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

### **УСТРАНЕНИЕ ДИСПРОПОРЦИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Производственная мощность является исходным пунктом планирования производственной программы предприятия, она отражает потенциальные возможности предприятий, цехов по выпуску продукции.

В современных условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции среди существующих предприятий, эффективная производственная мощность

предприятия является важным показателем для деятельности любого предприятия, так как выжить на рынке смогут только те предприятия показатели деятельности производства продукции, которых выше средних и которые производят конкурентоспособный товар в нужном количестве, а главное нужного качества.

В связи с этим её точный и достоверный подсчёт необходим для формирования обоснованной производственной программы. Разница между производственной мощностью и производственной программой (объемом производства) представляет собой резервы предприятия, то есть производственная программа показывает степень использования производственной мощности. Производственная мощность предприятия (цеха, участка) рассчитывается, как правило, в тех же натуральных (условно-натуральных) единицах, в которых планируется объем выпуска продукции, а иногда в станко-часах и, как исключение, в стоимостном выражении.

На величину производственной мощности оказывают влияние следующие факторы [1]:

- технические факторы: количественный состав основных фондов и их структура; качественный состав основных фондов; степень механизации и автоматизации технологических процессов; качество исходного сырья.

- организационные факторы: степень специализации, концентрации, кооперирования производства; уровень организации производства, труда и управления.

- экономические факторы (формы оплаты труда и стимулирования работников).

- социальные факторы: квалификационный уровень работников, их профессионализм; общеобразовательный уровень подготовки.

Важнейшая часть расчета и использования производственных мощностей – выявление соответствия и обеспечения пропорциональности в мощностях отдельных цехов, участков и групп оборудования и разработка мероприятий по

расшивке так называемых узких мест. Пропорциональность производственных мощностей цехов и участков предприятия соблюдается при условии их одинаковой пропускной способности, выраженной числом годовых программ в единицу времени, принимаемую для расчета мощности [2].

Часто на предприятиях выравнивание производственной мощности происходит за счет ликвидации одного узкого места без учета мощности на других цехов. Но это приводит к появлению другого узкого места, которое снова сдерживает полное использование мощностей цехов, участков и стадий производства. Ликвидация узких мест не исключает образование «широких», которые также нежелательны, потому что мощности их недоиспользуются. Технической неизбежностью в практическом осуществлении процесса производства является диспропорциональность в мощностях различных групп взаимозаменяемого оборудования. Это вызвало тем, что в процессе производства участвует всегда лишь кратное число машин. Действие принципа пропорций проявляется в виде закона, так как при любом возможном отклонении состава и количества фактически установленного оборудования от требований кратности конечный результат их работы по выпуску определенного изделия обычно пропорционален. Однако это не означает, что пропорциональность в процессе производства обусловлена пропорциональностью в мощностях производственных подразделений. На самом деле результат пропорционален потому, что он подчинен требованиям закона осуществления самого процесса производства, функционирования производственных подразделений предприятия [2].

Добиться ликвидации диспропорций производственных мощностей можно также за счет урегулирования таких фактов, которые отражаются в структуре трудоемкости производства, парка оборудования и рабочих мест. Большое влияние на изменение структуры трудоемкости может оказать технологическое планирование и технология, а при переходе предприятий на новые условия планирования и экономического стимулирования возрастает влияние номенклатуры и структуры производственной программы на внутризаводские пропорции

производственных мощностей. Таким образом благодаря производственной мощности определяется уровень производства продукции, товаров и услуг, степень сдерживания объёма выпуска или верхний предел продаж продукции. В конечном итоге производственная мощность означает способность предприятия производить свою продукцию в течение заданного периода рабочего времени. Верхний её предел обусловлен наличием производственных площадей, технологического оборудования, трудовых ресурсов, материала и капитала. Так же важно на предприятии иметь соответствия и обеспечения пропорциональности в мощностях отдельных цехов, участков и групп оборудования, если же есть диспропорции в производственных мощностях, то их нужно устранить.

### **Литература**

1. Прохоров С. А. Экономика предприятия /С. А. Прохоров. – М. Наука, 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5351057/page:3/>
2. Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. Научный рецензируемый журнал №1 (23) 2015 г. . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/effektivnost-ispolzovaniya-proizvodstvennyh-moschnostey-v-mashinostroeni>
3. Экономика предприятия: конспект лекций / Т. А. Фролова – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m203/2\\_6.htm](http://www.aup.ru/books/m203/2_6.htm)



## **СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Важнейшим резервом повышения эффективности всего общественного производства является повышение качества принимаемых решений, которое достигается путем совершенствования процесса принятия решений.

Актуальность темы объясняется тем, что от правильно выбранного метода или группы методов принятия решений зависит успех деятельности и эффективность работы любого предприятия. Поэтому исследование теории принятия управленческих решений является чрезвычайно важным для каждого управленца.

Управленческое решение (УР) – выбранная альтернатива разрешения проблемы и проблемной ситуации, отобранная из множества возможных вариантов на основе критериев эффективности или субъективного предпочтения и воли лица, принимающего решение (ЛПР), подкрепленных соответствующими полномочиями [1].

Метод принятия решения как метод управления – это логически упорядоченная совокупность способов, приёмов, операций и процедур целенаправленного воздействия субъекта, обеспечивающая (в системе с другими методами и механизмами) достижение заданных целей.

Методы принятия управленческих решений можно разделить на три основные группы: формализованные, неформализованные (экспертные) и смешанные (синтез первых и вторых).

Метод принятия управленческих решений представляет собой логическую организацию деятельности по разработке управленческого решения, включающую формулирование цели управления, выбор методов разработки решений, критериев оценки вариантов, составление логических схем выполнения операций разработки решений, способы и приемы выполнения операций, необходимых в разработке

управленческих решений. К ним относятся способы анализа, обработки информации, выбора вариантов действий и пр.

Одним из методов в принятии управленческих решений являются статистические методы, которые основаны на использовании информации о прошлом удачном опыте ряда организаций в какой-либо сфере деятельности для разработки или реализации управленческих решений другими компаниями. Данные методы реализуются путем сбора, обработки и анализа статистических материалов, как полученных в результате реальных действий, так и выработанных искусственно, путем статистического моделирования на электронно-вычислительных машинах. К этим методам относятся: последовательный анализ и метод статистических испытаний. Последовательный анализ дает возможность принимать решения на основе ряда гипотез, каждая из которых сразу же последовательно проверяется. Метод статистических испытаний (метод Монте-Карло) заключается в том, что ход операций проигрывают (моделируют) на ЭВМ со всеми присущими операции случайностями. Статистические методы можно применять как на стадии разработки, так и на стадии выбора решений [2].

На стадии разработки после выработки предварительного решения оно обсуждается с коллегами своего или родственного предприятия для учета их положительного опыта (фильтр). Затем принимается окончательное решение. Например, работники бухгалтерии разных организаций часто консультируются друг с другом, прежде чем окончательно оформить набор документов для отчета в налоговой инспекции; руководители многих компаний периодически собираются вместе для обсуждения опыта работы, используя для этого различные поводы: рыбалку, охоту и др.

На самой начальной стадии разработки решений работники используют положительный опыт других организаций и принимают с учетом его окончательное. Затем это новое решение с результатами выполнения также войдет в набор управленческих решений. На стадии выбора окончательного управленческого решения у работников предприятия уже имеется в наличии (в ЭВМ или в виде различных картотек) постоянно пополняемый набор управленческих решений.

Таким образом, статистические методы являются основным средством изучения массовых, повторяющихся явлений, играют важную роль, особенно в прогнозировании поведения экономических и других показателей деятельности организации, а также помогают принять правильное управленческое решение.

### **Литература**

1. Методы принятия управленческих решений : учеб. пособие / О. Б. Ярьс, И. В. Паньшин ; Владим. гос. ун-т имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. – Владимир : Изд-во Владим. гос. ун-та имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, 2011. – 66 с.

2. Разработка управленческих решений : учебник / Э. А. Смирнов– М. : Юнити-дана, 2001 – 271 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib4all.ru/base/B1870/B1870Part37-249.php>

**Соловьев В. В., аспирант**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

### **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В настоящее время интеллектуальный потенциал предприятий стал определяющим фактором их конкурентоспособности. Эффективность работы предприятий на внутреннем и внешнем рынках в основном зависит от того, насколько эффективно они используют свой интеллектуальный потенциал. В связи с этим исследование сущности интеллектуального потенциала предприятия и факторов, оказывающих влияние на его формирование является весьма актуальным.

Нами проведена систематизация взглядов зарубежных и отечественных исследователей на содержание категории «интеллектуальный потенциал». Агрегирование ранее сформированных и обоснованных трактовок понятия «интеллектуальный потенциал» (табл.1) позволило сформулировать авторское определение.

Таблица 1 – Модификации понятия «интеллектуальный потенциал»

Автор	Исследуемое явление и его определение
Ю. Воронин [1]	Интеллектуальный потенциал предприятия – интегративное понятие, объединяющее науку, образование, технологию, все виды интеллектуальной деятельности и ее субъектов
Е. Наумова [2]	Интеллектуальный потенциал предприятия – это возможность создания, использования и развития инновационный продуктов и технологий путем преобразования знаний и опыта
А. Мартынов [3]	Интеллектуальный потенциал промышленного предприятия – это возможности, предоставляемые интеллектуальными ресурсами, которые в процессе производственных отношений трансформируются в интеллектуальный капитал, позволяющий предприятию в ходе производственно-хозяйственной деятельности достигать поставленных целей, т.е. производить прибавочную стоимость
К. Арябян [4]	Интеллектуальный потенциал – совокупность интеллектуального, человеческого и информационного капитала
К. Рахлин, О. Серова [5]	Интеллектуальный потенциал – комплексная характеристика уровня развития интеллектуальных, творческих возможностей, ресурсов предприятия. К его изучению можно подходить с других сторон: как к совокупности людей, обладателей знания, ориентирующихся на познавательную и преобразовательную деятельность; как совокупность научных, технических, социальных и культурных знаний, овеществленных в материально-технических формах и знаковых системах, являющихся средством достижения целей общества. Интеллектуальный потенциал определяется уровнем развития данного предприятия, системы образования и просвещения, науки, культуры, генетическим фондом общества
Р. Мансуров [6]	Интеллектуальный потенциал компании – это внутренние и внешние возможности, состоящие из человеческого потенциала компании, инфраструктурного потенциала, «корпоративной памяти компании», работ по НИОКР, инновационных проектов, инновационных проектов на стадии разработки и внедрения

Обобщая взгляды ученых на экономическую природу интеллектуального потенциала хозяйствующих субъектов мы пришли к выводу, что интеллектуальный потенциал предприятия представляет собой основу для формирования его конкурентных преимуществ. Это позволило нам сформулировать и обосновать авторское видение понятия «интеллектуальный потенциал». Нами предлагается определять интеллектуальный потенциал предприятий как возможность использования совокупности интеллектуальных

компонентов предприятия, таких как инвестиции в развитие человеческого капитала, нематериальные активы сферы услуг, системы информационного обеспечения трудовой деятельности предприятий, модернизация качества продукции и услуг, основную часть которых составляет уровень образования и квалификации (знания), в целях повышения конкурентоспособности предприятий.

### **Литература**

1. Воронин Ю. Интеллектуальный потенциал: пределы падения / Ю. Воронин// Обозреватель Observer. – 1996. – №5 (76). – С.27–35.

2. Наумова Е. А. Управление интеллектуальными ресурсами промышленного предприятия: дис ... канд. экономических наук : 08.00.05 [Место за- щиты: Рос. эконом. акад. им. Г. В. Плеханова]. – Москва, 2009. – 167 с.

3. Мартынов А. Ф. Воспроизводство интеллектуального потенциала: оценка, моделирование, методология управления: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 [Место защиты: Ин-т междунар. права экономомики им. А.С. Грибоедова] – Москва, 2008 – 347 с.

4. Арябян К. К. Учет и анализ интеллектуального потенциала при формировании стоимости предприятия: дис... канд. экон. наук: 08.00.12 – Москва, 2007 – 152 с.

**Тарасова Н. П., БУ-3**

*Харьковский гуманитарный университет «НУА»*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Организация труда на предприятии призвана создавать нормальные для человека условия труда и одновременно системы труда, повышающие доход предприятия. Под оплатой труда принято понимать вознаграждение, установленное работнику за выполнение трудовых обязанностей. Для каждого работника оплата определяется работодателем в зависимости от количества и качества выполняемой работы и максимальным пределом не ограничивается.

С целью реализации эффективности данного процесса существенное внимание следует уделить организации оплаты труда.

Организация оплаты труда персонала – это комбинация мер, направленная на обеспечение выплат вознаграждения работникам за выполнение трудовых обязанностей [1]. Она включает установление условий (норм) оплаты труда; установление норм трудовых затрат (трудовых обязанностей работника); определение системы оплаты труда (способа учета при оплате индивидуальных и коллективных результатов труда); порядок внесения изменений в организацию оплаты труда.

Условия оплаты труда на предприятии предусматривают прежде всего оплату за труд в пределах установленных трудовых обязанностей, т.е. оплату за норму труда. В число этих условий оплаты входят минимальная тарифная ставка (часовая, дневная, месячная), дифференциация ставок (окладов) по сложности труда (квалификации работников), дифференциация ставок (окладов) по месту работников в производственном процессе, дифференциация оплаты по тяжести и интенсивности труда. Также может устанавливаться оплата за работу сверх нормы труда (стимулирующие выплаты).

Важным элементом организации оплаты труда на предприятии является нормирование труда, предусматривающее установление меры затрат труда на изготовление единицы изделия (или выполнение заданного объема работы) в определенных организационно-технических условиях. Под мерой затрат труда подразумевают точную и достаточную норму труда.

Также важным элементом организации оплаты труда является выбор и обоснование эффективности системы оплаты труда, которые обеспечивают связь между результатами труда работника, нормами труда и нормами оплаты. Выбор системы оплаты целиком и полностью является прерогативой работодателя, однако учет организации труда как составляющей остается обязательным условием. По форме оплата труда классифицируется на: сдельную и повременную; которые также подразделяются на различные

системы оплаты труда (простые, премиальные, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная).

Обоснованная организация оплаты труда позволяет структурировать процесс работы и ее оплаты на предприятии. В современных условиях это направление является актуальным, поскольку позволяет минимизировать издержки по данной статье затрат, увеличить эффективность оплаты труда и мотивировать сотрудников. Следствием этого будет увеличение экономического эффекта от деятельности предприятия, то есть получения большей прибыли, к чему и стремится каждый субъект хозяйствования.

### **Литература**

1. Организация оплаты труда [Электронный ресурс] : гуманитарно-правовой портал. – Режим доступа : <https://clck.ru/EbJam>. – Загл. с экрана.
2. Экономика труда : организация оплаты труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://clck.ru/EbK9L>. – Загл. с экрана.
3. Иванова О. А. Организация производства : конспект лекций для студентов 3 курса всех форм обучения / О. А. Иванова ; Нар. укр. акад. [Каф. экономики предприятия]. – Харьков : Изд-во НУА, 2004. – 59 с.

**Тарасюк Ю. О.**, гр. МД-16

ХарПІ НАДУ, м. Харків

## **МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Інвестиційна та інноваційна діяльність складають основу успішного функціонування та розвитку підприємств. Інвестиції в сучасних умовах доцільно розглядати як дієвий інструмент фінансового (і ресурсного) забезпечення інноваційної діяльності підприємств.

Інвестиційна підтримка інноваційного розвитку підприємств залежить від специфічних особливостей інвестицій, таких як тривалий період окупності при

реалізації інновацій, підвищений ризик реалізації, нерівномірність надходження доходів від здійснення інвестицій. Урахування цих особливостей і зміна умов функціонування підприємств визначають важливість подальшого досконалення принципів, форм, методів та пошуку джерел інвестиційної підтримки інноваційної діяльності підприємств.

Загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності підприємств на території України визначає Закон України „Про інвестиційну діяльність”. Він спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування народного господарства України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції [1].

Проводячи оцінку стану інвестиційної діяльності, слід відмітити, що обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2017 року становив 39144,0 млн. дол. США. Станом на 31.12.2017 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3 %. До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6%, Нідерланди – 16,1%, Російська Федерація – 11,7%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) - 4,1%, і Швейцарія – 3,9%. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій є власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9 відсотка капіталовкладень [2].

Проведений аналіз показав, що інвестиції майже не спрямовуються у реальний сектор на модернізацію підприємств та забезпечення інноваційної діяльності (за виключенням придбання машин та обладнання для виготовлення продукції нової для підприємства а не нової для галузі і світу). За походженням інвестори переважають з офшорних зон, що не сприяє завезенню таких видів інвестицій, як технології, наукові розробки, надсучасне високотехнологічне обладнання, освоєння перспективних напрямів високотехнологічної діяльності.



Сьогодні є потреба спрямування закордонних інвестицій на забезпечення саме інноваційного розвитку підприємств, створення можливості розвитку високотехнологічних виробництв. Це вимагає коригування інвестиційної та інноваційної політики держави.

У світі існують дві основні моделі державної політики у сфері підтримки інновацій:

1) англо – американська, яка характеризується найменшим втручанням держави в економіку, у тому числі й в інноваційну діяльність, тобто з боку держави передбачається застосування в основному непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності;

2) франко – японська, де держава найактивніше підтримує інноваційний процес усіма можливими методами, тобто тут є характерним широке застосування сукупності методів прямого стимулювання інноваційного процесу [3].

На мою думку, в Україні має бути впроваджена франко – японська модель. На більшості підприємств структури управління не адаптовані до вирішення складних завдань інноваційно-інвестиційної діяльності в сучасних умовах господарювання. Це призводить до того, що ряд нововведень закінчуються комерційними невдачами. Численні дослідження вказують на важливість ефективного управління інноваційним проектом на всіх його стадіях, застосування унікальних організаційних форм інноваційного менеджменту, що найбільш відповідають умовам і характеру інноваційно-інвестиційної діяльності [3].

Отже, держава повинна створити умови для залучення закордонних інвестицій для створення в Україні високотехнологічних сучасних виробництв, максимально стимулювати розвиток інноваційно – інвестиційної діяльності і створювати всі сприятливі для цього умови, а управлінські дії підприємства повинні бути спрямовані на раціональне використання наявних інвестиційних ресурсів та на стійкий економічний розвиток в контексті світових тенденцій технологічного розвитку.

### Література:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Стан інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents>
3. Шафранська Т. Ю. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств [Електронний ресурс] / Шафранська Т. Ю., Ткаченко М. О.. – Режим доступу : [www.rusnauka.com/35\\_FPN\\_2014/Economics/10\\_180135.doc.htm](http://www.rusnauka.com/35_FPN_2014/Economics/10_180135.doc.htm)

**Терещенко М. В., 96Ф1**

*Національного аерокосмічного університету*

*ім. М.Є. Жуковського «ХАІ»*

## **ІНСТИТУЦІЙНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РИЗИКИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ**

Споживчі кредити є найбільш ризикованими у кредитному портфелі банківської установи, що обумовлює постійну необхідність пошуку різних інструментів щодо їх зниження. Одними із факторів, які мають суттєвий вплив на ефективність управління ризиками споживчого кредитування є інституційні чинники.

Інституційні чинники являють собою систему законодавчих, а також нормативно-правових й організаційно – управлінських рішень, метою яких є створення відповідних правил і умов роботи ринку споживчого кредитування для зниження рівня індивідуального кредитного ризику [1].

В сучасній літературі інституційні чинники поділяють на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх чинників відносять – законодавче та нормативно-правове

врегулювання процесу споживчого кредитування. Сьогодні операції, які пов'язані зі споживчим кредитуванням, регулюються Цивільним кодексом України, Законами України «Про банки і банківську діяльність», «Про захист прав споживачів», законами з питань регулювання ринків фінансових послуг, а також Постановами Правління НБУ «Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів», «Правила надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту», та ін. До внутрішніх чинників відносять – формування банківськими установами власної нормативної бази, створення відповідної організаційної та управлінської структури, розробка регламентів здійснення окремих операцій і процедур, закріплення відповідальності за окремими підрозділами і фахівцями, запровадження систем матеріального і морального заохочення [1].

Але, на сьогоднішній день у вітчизняному законодавстві існує ряд невирішених проблем. Так, наприклад, немає норм, які захищають інтереси споживача і кредитора в випадку передачі права вимоги за договором споживчого кредитування (особливо, колекторним організаціям), що ускладнює банкам можливість стягнення боргів. Також необхідним є прийняття Закону «Про банкрутство фізичної особи», що активно обговорюється органами влади та є звичайною практикою закордоном. Доцільним є й удосконалення внутрішнього інституційного забезпечення банками, оскільки якість їх кредитних портфелів щорічно погіршується.

Таким чином, зниження ризиків споживчого кредитування напряму залежить від якісного інституційного забезпечення, як з боку банківських установ, так й органів влади.

### **Література**

1. Шаповал О. А. Інституційні засади управління ризиками споживчого кредитування / О. А. Шаповал // Економічні перспективи підприємництва в Україні: тези доп. Всеукр. Інтернет-конф. – Ірпінь: ДУФСУ, 2016. – С. 381–385.

## **СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В настоящее время более 60 % украинских предприятий не имеют ясного понимания структуры своих денежных потоков и не могут оценить качество их управления [1]. Необходим поиск новых подходов и инструментов управления денежными потоками, освоение которых позволило бы обеспечить эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Высокая роль эффективного управления денежными потоками определяется тем, что оно обслуживает практически всю хозяйственную деятельность предприятия. Рационально организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим условием его финансовой устойчивости и предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом.

Несмотря на множество трудов, посвященных вопросу управления денежными потоками, у исследователей нет единого мнения по определению трактовки «системы управления денежными потоками», в связи с этим сущность этого понятия требует дополнительных исследований.

Организация эффективного управления денежными потоками на предприятии достигается путем рассмотрения данного процесса как системы взаимосвязанных элементов: субъект, объект, процесс управления.

Существуют разные трактовки «системы управления денежными потоками», так например, Ластовенко А. В. предлагает: «... модель управления денежными потоками предприятия базируется на предложенной системе показателей покрытия платежей финансовой деятельности, способности денежных потоков к финансированию расходов инвестиционной деятельности» [2]. В свою очередь, Пулянович Е. В. высказывает свою точку зрения: «...концепция адаптивной системы управления денежными потоками

предприятия построена на принципах жизнеспособных систем, которая дает возможность эффективно управлять дебиторской и кредиторской задолженностями» [3].

Объектом управления в данной системе выступают денежные потоки предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, то субъектом управления является финансовая служба, состав и численность которой зависит от размера, структуры предприятия, направлений деятельности и других факторов:

- в крупных компаниях структура финансовой службы существенно расширяется – под общим руководством финансового директора находятся бухгалтерия, отделы финансового планирования и оперативного управления, а также аналитический отдел, отдел ценных бумаг и валют;

- в средних – выделяются бухгалтерия, отдел финансового планирования и оперативного управления;

- в малых предприятиях главный бухгалтер часто совмещает функции начальника финансового и планового отделов;

Что же касается элементов системы управления денежными потоками, то к ним следует отнести финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечение:

- нормативно-правовое обеспечение предприятия состоит из системы государственных законодательно-нормативных актов, установленных норм и нормативов, устава хозяйствующего субъекта, внутренних приказов и распоряжений, договорной базы.

- финансовые методы, оказывающих непосредственное воздействие на организацию, динамику и структуру денежных потоков предприятия: система расчетов с дебиторами и кредиторами; взаимоотношения с учредителями контрагентами, государственными органами; кредитование; финансирование; инвестирование; страхование; налогообложение; факторинг и др.;

– финансовые инструменты: формы расчетов, инвестиции, цены, деньги, кредиты, налоги, векселя и другие инструменты фондового рынка, нормы амортизации, дивиденды, депозиты и прочие инструменты;

– внутрифирменная информация.

– использование прикладных бухгалтерских программ.

При этом управление денежными потоками следует рассматривать как последовательный процесс постановки задач и их выполнение, который включает реализацию таких этапов (рис.1): планирование, имплементация, котроллинг, корректировка [4].

Таким образом, система управления денежными потоками – важнейший элемент финансовой политики предприятия, который пронизывает всю его систему управления.

### **Литература**

1. Підсумки роботи промисловості України за 2017 рік / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 26.10.2018).

2. Ластовенко Олексій Володимирович. Вдосконалення системи управління грошовими потоками підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – 18с

3. Пулянович Олена Василівна. Синтез системи адаптивного управління грошовими потоками: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2005. – 16 с.

4. Поддєрьогін А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А. М. Поддєрьогін //Фінанси України. – 2007 – № 11 – С. 119.

## **ЦЕНТР ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Прибыль – как главная цель предпринимательской деятельности, признана в теории и практике экономики, в то время, как методы управления прибылью и обеспечение их эффективности, вызывают споры выдающихся экономистов по сей день.

В настоящее время, украинские предприниматели в условиях неопределенности и нестабильности, берут на себя большой риск принимая управленческие и финансово – стратегические решения, которые, в свою очередь, влияют на прибыльность их компаний. В стабильном росте, как малого, так и среднего бизнеса, прямо заинтересованно государство, потому что именно эти единицы хозяйственной деятельности создают базу для роста национальной экономики и притока финансовых средств, в бюджеты всех уровней. Объяснение необходимости управления прибылью и рассмотрение работы центров финансовой ответственности является целью моей работы.

Прибыль является основным источником финансирования развития предприятия, усовершенствования его материально–технической базы и продукции, обеспечения всех форм инвестирования. Из этого следует, что прибыль является главным индикатором хозяйственной деятельности предприятия, успех которого, в свою очередь, зависит от того, как эффективно осуществляется управление прибылью [1].

Рассматривая главную цель управления прибылью, следует отметить, что она неразрывно связана с главной целью хозяйственной деятельностью предприятия и реализуется с ней в одном ключе [2]. Основной целью управления прибылью является ее оптимальное формирование, распределение

и использование в краткосрочных и долгосрочных периодах. Конкретизировать цель управления прибылью, можно в следующих задачах [3]:

1. Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли.
2. Обеспечение оптимального соотношения между уровнем формируемой прибыли и допустимым при данных условиях риском.
3. Достижение высокого качества формируемой прибыли. Эта задача подразумевает получение прибыли от операционной деятельности и реального инвестирования экономических ресурсов.
4. Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный собственниками предприятия капитал.
5. Формирование достаточного объема внутренних финансовых средств за счет получения чистой прибыли, для создания различных финансовых фондов.
6. Постоянное увеличение рыночной стоимости предприятия, достигаемое при капитализации прибыли и роста фонда дивидендов.

Главной целью управления прибылью является достижение максимального благосостояния собственника предприятия, в текущем и перспективном периоде учитывая интерес государства и рабочего штата предприятия [4].

Помочь правильно организовать процесс управления прибылью, могут центры финансовой ответственности (ЦФО). Такие подразделения должны отвечать за финансовый результат от текущей деятельности (выручка – прямые затраты – косвенные затраты), при этом ответственность за текущую прибыль (убыток) несет собственник предприятия. В составе центра прибыли могут находиться нижестоящие по иерархии центры дохода и центры затрат. Направлением работы таких центров является повышение эффективности управления структурными подразделениями, чтобы выявить слабые и сильные места предприятия за счет обобщения данных о затратах и доходах каждого ЦФО.

От того, насколько грамотно будет произведено выделение структуры финансовой ответственности (СФО), будет зависеть дальнейшее управление финансовыми потоками и предприятием в целом. Качественно построенная



финансовая структура позволит выявить главные направления, в которых будет формироваться, учитываться и распределяться прибыль, а также вести учет доходов и расходов предприятия. Деятельность каждого структурного центра, должна отображаться в системе бухгалтерского учета по методу двойной записи, для возможности учета затрат и результатов ЦФО [5].

Таким образом, исходя из роли прибыли в повышении рентабельности предприятия и его инвестиционной привлекательности, определена потребность и необходимость в ее эффективном управлении, и среди методов управления прибылью важное место занимают ЦФО. Их создание позволит оптимизировать формирование и распределение прибыли, обеспечив тем самым рост прибыльности и конкурентоспособности предприятия.

### Литература

1. Тульчинська С. О. Основи управління прибутком підприємства / С. О. Тульчинська, Т. П. Ткаченко, О. І. Скоробогатий // Ефективна економіка – 2018. – № 2. – С. 1–4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – Киев: «Ника–Центр». – 2014. – 240 с.

3. Воробьев Ю. Н. Финансовый менеджмент: / Ю. Н. Воробьев. – Симферополь : НАПКС, 2007. – 632 с.

4. Финансовый менеджмент : пособие для студентов, обучающихся по специальности 7.050107, 8.050107 – Экономика предприятия (дневная форма обучения) / Э. И. Цыбульская ; Нар. укр. акад. [Каф. менеджмента]. – Харьков : Изд-во НУА, 2008. – 156 с.

5. Костромина Д. В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Д. В. Костромина // Финансовый менеджер. – 2010. – № 4. – С. 10–15.

## **СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Современное производство представляет собой сложный процесс превращения сырья, материалов, полуфабрикатов и других предметов труда в готовую продукцию, удовлетворяющую потребностям общества.

Совокупность всех действий людей и орудий труда, осуществляемых на предприятии для изготовления конкретных видов продукции, называется производственным процессом [2]. Основной частью производственного процесса являются технологические процессы, которые содержат целенаправленные действия по изменению и определению состояния предметов труда.

С целью повышения эффективности протекания всех этих процессов на предприятии целесообразно применение специализации. Экономическая эффективность специализации это результат организационно-плановых мероприятий и повышения технического уровня производства. Такого рода эффективность проявляется в снижении себестоимости вследствие роста производительности труда и уменьшения условно-постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции [3]. Основная доля экономического эффекта от специализации приходится на повышение технического уровня производства и качества продукции. Оба эти направления увеличения эффективности производства действуют одновременно. Также специализация способствует сокращению длительности цикла производства продукции за счет ряда производственно-технологических факторов, так и посредством минимизации перерывов всех видов.

Специализация важный фактор повышения эффективности общественного производства, так как она открывает простор для широкого использования новой высокопроизводительной техники, для более полной

механизации и автоматизации производства, делает экономически оправданным ее применение в массовом производстве, ибо это резко повышает производительность труда и качество выпускаемой продукции.

Таким образом, специализация способствует научно-техническому прогрессу.

Рациональное развитие специализации оказывает большое влияние на все стороны совершенствования общественного производства и на повышение его эффективности.

К недостаткам специализации и кооперирования следует отнести такие моменты [1]:

– рост транспортных расходов на единицу продукции вследствие увеличения радиуса кооперирования;

– монотонность в работе, поэтому в этом случае необходимо принимать определенные меры по снижению отрицательного воздействия этого явления на работника.

Все вышеперечисленные положительные и отрицательные стороны необходимо учитывать при планировании и развитии специализации с целью нахождения оптимального варианта организации производства.

### **Литература**

1. Организация и планирование производства : учеб. пособие / под ред. А. Н. Ильченко, И. Д. Кузнецовой. – М. : Академия, 2010 – 208 с.
2. Экономика организации (предприятий): учеб. для студентов вузов / под ред. В. Я. Гофинкеля, В. А. Швандера. – М. : Юнити-Дана. – 2011. – 671 с.
3. Экономика организаций (предприятий) / под ред. Горфинкеля В. Я., Швандера В. А. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 670 с.

## **БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК УГРОЗА ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В современных условиях экономическая безопасность приобретает первостепенное значение, так как она дает ориентиры для принятия основных экономических решений.

По мнению Шаваева А.Г., экономическая безопасность предприятия – это положение наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечение стабильного функционирования предприятия на настоящее время и в будущем [1].

В настоящее время ключевой проблемой экономики является кризис неплатежей. Согласно статье 1 Закона Украины «О банкротстве», под банкротством понимается связанная с недостаточностью активов в ликвидной форме неспособность юридического лица – субъекта предпринимательской деятельности – удовлетворить в установленный срок предъявленные к нему со стороны кредиторов требования и выполнить обязательства перед бюджетом [2].

В законодательной и финансово-экономической практике различают такие виды банкротства предприятий:

– реальное банкротство, которое характеризует полную несостоятельность предприятия обновить в ближайший период свою финансовую стабильность через потерю капитала, то есть юридическое банкротство;

– техническое банкротство – это несостоятельность предприятий, которая возникла в результате существенной просрочки его дебиторской задолженности.

– преднамеренное банкротство – это несостоятельность предприятия, которая создана искусственно его руководством или владельцем;

– фиктивное банкротство – характеризуется неправдивым оглашением предприятия о своём банкротстве с целью получения отсрочки по выполнению своих кредитных обязательств.

Как показывает практика, причины задолженности часто носят объективный характер и не всегда возникают по вине самого должника.

К основным внешним факторам относятся: инфляция, изменение банковских процентных ставок и условий кредитования, налоговых ставок и таможенных пошлин, изменения в отношениях собственности и аренды, в законодательстве по труду и др.

Не менее опасно для деятельности предприятия негативное влияние внутренних факторов. Так, много различных неудач предприятий связано с неопытностью менеджеров, некомпетентностью руководства, его неумением ориентироваться в изменяющейся рыночной обстановке, злоупотреблениями служебным положением, консерватизмом мышления, что ведет к неэффективному управлению предприятием, и к принятию ошибочных решений, потере позиций на рынке.

Любое предприятие, а, значит, и экономика страны может развиваться в бескризисном пространстве лишь при условии применения комплекса мер: безошибочной постановки диагноза их состояния, правильно прописанного рецепта оздоровления и эффективного лечения в стихии рискованного бизнеса.

### **Литература**

1. Шаваев А. Г. Безопасность корпораций. Криминологические, уголовно-правовые и организационные проблемы / А. Г. Шаваев. – М. : Банков. Деловой Центр, 2014. – 242 с.

2. Закон Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31.

## **РЕЙТИНГ КАК ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ**

Страхование является одной из наиболее важных сфер экономики и наименее изученной из всех. В страховании реализуются определённые экономические отношения, которые складываются между людьми в процессе производства, обращения, обмена и потребления материальных благ. Оно предоставляет всем хозяйствующим субъектам и членам общества гарантии по возмещению ущерба. Украинские страховщики предлагают разнообразные условия страхования средств наземного транспорта. Но довольно редко можно найти страховую компанию, которая взяла бы на страхование автомобиль от всех рисков, независимо от страны его производства и срока эксплуатации.

За 2017 год банками, страховщиками и иными не банковскими финансовыми учреждениями уплачено в бюджеты всех уровней около 2,5 млрд. грн. При этом налог на прибыль, уплаченный страховщиками относительно полученного дохода от всех видов деятельности составил 1,8%, а у банков 0,8%.

Политика региональной экспансии финансовых учреждений так же различна. Если за 2017 год банки закрыли 827 подразделения (в 2016 году – 1555), то страховщики сократили всего 47 региональных структур (в 2016 году – 197), т.е. до 1251 единиц. При этом поступления страховых платежей через них за 2017 год составили 4,1 млрд. грн., что на 401,2 млн. грн. или на 10,8% больше относительно 2016 года.

Таким образом, соотношение ряда показателей страховых компаний к банкам за 2017 год свидетельствует о новых тенденциях на рынке финансовых услуг, например, по доходу составляет 29%, по налогу на прибыль - 66,8%, по прибыли – 73% [3].

Существующая мировая практика такова, что на развитых рынках частному инвестору достаточно глянуть на имеющийся у страховщика рейтинг, чтобы принять решение – доверять ему свои деньги или нет, потому что, во-первых, разобраться в балансах финансовых (а тем больше транснациональных) компаний под силу только профессионалам, а рейтинговые агентства именно такими и являются. Концепция развития страхового рынка в Украине допускает разработку рейтинга надежности страховых организаций, потому одной из актуальных самостоятельных проблем статистики страхования является разработка методологии расчета рейтинга.

Объективный рейтинг сможет помочь правильно сориентировать потребителя страховых услуг и партнеров по бизнесу. Количественные сопоставления результатов деятельности по ключевым показателям помогут страховым компаниям получить объективный статистический отчет о своей деятельности на страховом рынке.

### **Литература**

1. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – Київ : Знання, 2005. – 351 с.
2. Нечипорук Л. В. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації [Текст] : монографія / Л. В. Нечипорук. – Харків : Право, 2010. – 280 с.
3. Рейтинг страховых компаний. Insurance TOP #1(61)2018// [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.insurancetop.com](http://www.insurancetop.com).

**Шпаклер Н. В.**

*Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»*

## **ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

В умовах руху вітчизняної економіки до ринкових стандартів проведення пенсійної реформи є одним з основних напрямів удосконалення загальної системи соціального захисту населення України. Основними причинами необхідності модернізації старої пенсійної системи є наростаючий процес старіння населення, який створює безпрецедентні фінансові проблеми, робить неможливим фінансування в колишніх масштабах пенсійного забезпечення з державних бюджетів; високий рівень тіньової економіки; ріст неофіційної імміграції та зміна соціальних цінностей.

Пенсійне забезпечення розглядається як базова і одна з найбільш важливих соціальних державних гарантій стабільного розвитку суспільства, оскільки вона торкається безпосередньо інтересів непрацездатного населення, яке складає, як правило, понад 25–30% жителів будь-якої країни, і опосередковано усього працездатного населення.

Внаслідок масштабності державної програми пенсійного забезпечення в умовах нашої країни, а також її складності через особливості накопичених за попередній період пенсійних зобов'язань сучасна, пенсійна система України відіграє величезну роль не тільки в соціальній і суспільно-політичній сфері, а й значним чином формуючи і перерозподіляючи грошові ресурси в регіональному і галузевому аспектах, впливає на стабільність і збалансування фінансової системи держави.

Характерними рисами пенсійної системи України на даному етапі свого розвитку є відсутність соціальної справедливості, пенсійної культури, надійних



та дієвих фінансових механізмів забезпечення її громадян необхідними коштами.

Наявність ресурсів накопичувальної системи дозволить вітчизняним підприємствам, які будуть відповідати жорстким вимогам пенсійного законодавства, вже найближчим часом залучати внутрішні інвестиції у розвиток власного виробництва шляхом розміщення акцій в Україні, а не за кордоном. Поява потужного внутрішнього інвестора сприятиме росту фондового ринку, залученню інших внутрішніх інвесторів, а згодом – і іноземних.

У той же час не можна не враховувати, що міра дослідження соціальних і економічних аспектів функціонування пенсійної системи України відстає від потреб сучасної вітчизняної практики. Це не дозволяє оперативно реагувати на запитання практики і ухвалювати конструктивні рішення з численних актуальних проблем розвитку пенсійної системи.

З метою посилення соціального захисту громадян визначено принципи реалізації процесу реформування пенсійної системи України, до яких можна віднести: соціальна справедливість, прийнятність, розуміння та підтримка реформи широкими верствами населення; свобода вибору, підвищення зацікавленості і відповідальності громадян за свій добробут у старості; економічна обґрунтованість та фінансова спроможність стійкості пенсійної системи; сприяння зростанню національних заощаджень та економічному розвитку країни; захищеність від політичних ризиків.

Реформування пенсійної системи України відповідно до визначених принципів забезпечить створення результативної системи управління пенсійними грошовими потоками, фінансової стійкості та стабілізації пенсійної системи.

## Содержание

Баласанян Д. А. Тайм-менеджмент как система.....	10
Балгарская Д. С. Упровадження моделі інноваційного розвитку в Україні.....	12
Балюк К. І. Формування інвестиційного клімату в Україні.....	14
Бердикова М. О. Современные методы подбора персонала.....	16
Блудов М. С. Эффективность логистического обслуживания промышленного предприятия.....	19
Веретенников С. В. Экономическая эффективность логистических решений на современном предприятии.....	22
Воробьев С. Сущность и особенности инновационного маркетинга.....	24
Голуб Е. О., Сахненко О. І. Управління якістю та конкурентоспроможністю продукції.....	27
Даньков Д. С. Применение концепции управления устойчивым развитием предприятия на украинских предприятиях.....	30
Дубовик К. Є. Аналіз особливостей державної політики у сфері підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.....	33
Зайцева А. Г. Эффективная организация транспортного хозяйства как способ повышения результативности работы предприятия.....	35
Зубко С. С. Особенности развития предприятия при использовании инструмента диверсификации.....	38
Карпенко В. В. Методы распределения заработка в коллективе исполнителей.....	40
Красноперов П. В. Меры государственного регулирования для преодоления экономической отсталости регионов юга Италии.....	42
Кулик А. А. Сутність фінансових ризиків.....	46

Кулішова А. Д. Динаміка стану фінансової безпеки вітчизняної банківської системи.....	48
Лашин П.М. Деякі аспекти збереження фінансової стабільності країни.....	50
Левченко М. С. Обоснование замены инвестиционного проекта на альтернативный вариант.....	52
Лиганенко К. Э. К вопросу формирования показателей эффективности и конкурентоспособности в торговле.....	54
Лободин Р. О. Когнитивный подход к исследованию безопасности экономических систем.....	57
Марченков М. А. Методы оценки экономической эффективности инвестиций.....	60
Мацигура В. И. Интегрированный подход к формированию стратегии повышения конкурентоспособности организации.....	63
Монастырский Г. А. Экономические показатели оценки инвестиционной привлекательности предприятия.....	66
Науменко А. А. Методи вартісної оцінки ділової репутації підприємства.....	69
Перерва Н. А. Механизм принудительной продажи акций squeeze-out: Перспективы внедрения в законодательство Украины.....	71
Победина Е.Ю. Анализ современных методов оценки эффективности инвестиционно – инновационной деятельности в Украине.....	74
Посикун Ю. Р. Исследование сущности понятия «бренд».....	77
Радзевич М. О. Инновационная стратегия: особенности формирования на украинских предприятиях.....	80
Ращенко В. О. Підходи до визначення рівня економічної безпеки.....	82

Скачкова А.А. Устранение диспропорций производственных мощностей на предприятии.....	84
Скачкова А. А. Статистические методы в принятии управленческих решений.....	88
Соловьев В. В. Интеллектуальный потенциал предприятия.....	90
Тарасова Н. П. Организация оплаты труда на предприятии в современных условиях хозяйствования.....	92
Тарасюк Ю. О. Возможности забезпечення інноваційного розвитку підприємств в Україні.....	94
Терещенко М. В. Інституційні фактори впливу на ризики споживчого кредитування.....	97
Троян Д. Г. Система управления денежными потоками предприятия.....	99
Ушаков Н. Б. Центр финансовой ответственности как инструмент оптимального управления прибылью предприятия в современных условиях.....	102
Фурса Б. И. Специализация производства как способ повышения его функционирования.....	105
Чумак К. В. Банкротство предприятия как угроза его экономической безопасности.....	107
Шмокина Ю. А. Рейтинг как оценка эффективности развития страховых компаний.....	109
Шпаклер Н. В. Особливості реформування пенсійної системи України.....	111

*Наукове видання*

# **УПРАВЛІННЯ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ**

**ПРОГРАМА ТА МАТЕРІАЛИ ХІ КОНФЕРЕНЦІЇ МОЛОДИХ  
УЧЕНИХ КАФЕДРИ ЕКОНОМІКИ І ПРАВА**

12 грудня 2018 р.

В авторській редакції  
Комп'ютерний набір: *І. В. Гнеда*

Підписано до друку 25.11.2018. Формат 60×84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура «Таймс».  
Ум. друк. арк. 7,67. Обл.-вид. арк. 8,34.  
Тираж 100 пр. Зам. №

План 2018/19 навч. р., поз. № 19 у переліку робіт кафедри

Видавництво  
Народної української академії  
Свідоцтво № 1153 від 16.12.2002.

Надруковано у видавництві  
Народної української академії

Україна, 61000, Харків, МСП, вул. Лермонтовська, 27.