

**ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**95 річчю ДДАЕУ
присвячується**

МАТЕРІАЛИ

**5-ї Міжнародної науково-
практичної конференції**

**«Розвиток форм і методів
сучасного менеджменту в
умовах глобалізації»**

07-09 листопада 2017 року

м. Дніпро

УДК 658
ББК 65.291.21
Р64

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації: Матеріали 5-ї міжнародної наук.-практ. конф. – Дніпро, 7-9.11.2017: тези доповідей. – Дніпро: Друкарня ДДАЕУ, 2017. – 276 с.

Посвідчення УкрІНТЕІ № 230 від 10.05.2017 р.

В матеріалах конференції висвітлено передові науково-практичні результати досліджень, отриманих в галузі менеджменту.

Для студентів, аспірантів, науковців та фахівців.

Матеріали збірника подаються в авторській редакції та друкуються мовою оригіналу.

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

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

© Колектив авторів, 2017
© ДДАЕУ, 2017

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Базь Д. Концептуальна модель гнучкого управління ІТ-проектами	13
Безгін К. Семантична ідентифікація поняття «управління»	16
Бербенець О. Сутність, цілі та переваги кадрового планування організації	18
Вільхова Т. Причини екологічної незбалансованості землеробства України	21
Вінстон А. Проблеми сталого розвитку у нафтогазовому секторі	23
Давискуб М. Логістика як інструмент раціональної організації бізнес-процесів в сільськогосподарських підприємствах	25
Демчук Н., Ткаченко Г. Інформаційно-комунікаційні технології в управлінні сільськогосподарськими підприємствами	27
Дяченко Л., Гриньох Н. Соціальна відповідальність рекламного бізнесу	29
Запара Л. Лідерство та умови розвитку лідерів	33
Зоренко О. Біржовий ринок як регулятор розвитку світової економіки	34
Іванова О. Напрями вдосконалення фінансового менеджменту грошовими розрахунками аграрного підприємства	36
Казак В. Сущність лідерства в сучасному менеджменті	38
Ковшун Н. Інтеграційне управління системою сталого водокористування	39
Крамаренко А. Продуктивність праці як пріоритет кадрової політики підприємства	42
Krykunova V. EU policy for small and medium-sized Business	44

Лебеденко О. Проблеми розвитку відтворювального процесу в аграрних підприємствах	46
Лимонова Е. Інвестиційне співробітництво України з країнами ЄС: аналіз та перспективи	48
Лубенець С. Менеджмент: етапи розвитку та методи	52
Макоткина Е. Отличительная характеристика профессиональных менеджеров и предпринимателей	54
Мальчик М., Оплачко І. Рефлексивна складова в інформаційному забезпеченні стратегічного маркетингового управління підприємством	56
Кактаева Н. К вопросу об современных электронных системах бизнеса и обеспечения безопасности банковских систем преводов	59
Порфіленко З. Переваги залучення корпоративного юриста до системи менеджменту	62
Шевченко Н., Сичова М. Розвиток сільських територій у відповідності до спільної аграрної політики ЄС	65
Снісарчук І. Застосування бенчмаркінгу в управлінні маркетинговим потенціалом ВНЗ	67
Чернецкая С. К вопросу об оценке состояния Казахстанского рынка семян подсолнечника и его будущий форсайтінг	70
Чмут А., Звонарьова О. Управління асортиментом страхових послуг в умовах VUCA – світу	73
Шаповал К. Основні проблеми транспортної логістики в Україні	75
Шевченко О. Значення транспортної логістики в умовах глобалізації	76
Шлапак О. Аналіз впливу сучасних концепцій менеджменту на формування комунікаційного середовища підприємств	78
Щудро В. Значення логістики для агропромислового Комплексу	81
Юрченко Ю. Чинники формування сучасної системи менеджменту в умовах глобалізації	82
Яремко А., Супрун С. Особливості формування системи матеріального стимулювання праці персоналу торговельного підприємства	84

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Александрова Т. Проблеми розвитку системи менеджменту річкової логістики в Україні	87
Будо А. Формування стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств	89
Мартиненко О., Борецько О. Теоретичні аспекти диверсифікації виробництва	91
Боліла С., Осадчук І. Технології мерчандайзингу в діяльності закладу готельно-ресторанної індустрії	92
Вдовичак Т. Мотивація персоналу як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства	96
Воронов В. Стратегічний набір для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	99
Гаркавий В. Стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства	99
Гуторова Ю. Системи мотивації на підприємстві	102
Данько В. Чинники впливу на ефективність управління медичними закладами	104
Демчук Н., Коваль А. Особливості фінансового менеджменту у банку	106
Іванніков А. Діагностика діяльності підприємств	107
Карасєв А. Оплата труда работников автомобильного транспорта	109
Катан Л., Зубко О. Сучасний стан та шляхи розвитку фінансового менеджменту в галузі рибництва України	112
Мартиненко О., Куцевол О. Інноваційна діяльність підприємства	114
Кучеренко В. Теоретичні засади управління сільськогосподарським землекористуванням	115
Лінник А. Сучасний стан питання оцінки персоналу в умовах підприємств України	118

Миронова О. Чинники реалізації реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах	120
Мормуль А., Скрипник Н. Підбір кадрів з урахування біосоціальної сумісності співробітників як інструмент менеджменту	123
Осадчук Р. Проблеми управління оборотними активами в період кризи	125
Павленко А. Основні технічні аспекти формування клієнтоорієнтованої політики фермерських господарств	126
Плотницька А. Ефективність застосування логістичного менеджменту в діяльності аграрних підприємств	129
Романюк Є. Удосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві	131
Сахно А. Переваги та недоліки організаційної структури закладів ресторанного господарства	132
Семёнова Т. Корхов А. Управление энергетическими затратами на предприятиях	134
Ставрат С. Формування та використання резервів підвищення економічної ефективності виробництва продукції рослинництва	136
Стрільчук В. Вдосконалення територіального менеджменту природокористування на засадах сталого розвитку	138
Чайка Т., Яснолоб І. Менеджмент проектів з впровадження альтернативних джерел енергії: особливості та перспективи	141
Черниш Д. Сучасні тенденції розвитку мотиваційних процесів на підприємствах	144
Шведова А. Тайм-менеджмент в работе фрилансера	145
Мартиненко О., Швець О. Сутність та класифікація ризиків в сільському господарстві	147
Ярохович С. Теоретичні засади диверсифікації в агропромисловому комплексі	149

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Боліла С., Марєєва С. Основні проблеми становлення публічного адміністрування в Україні	150
Байдак І. Інституції підтримки підприємництва: значення та підходи до формування	152
Бараненко Н. Особливості державного регулювання формування місцевих бюджетів	153
Гончаренко К. Дослідження світового досвіду застосування механізмів державного маркетингу	155
Дзіргун І. Розвиток місцевого самоврядування в Україні в рамках європейської інтеграції	158
Іпатов І. Системи управління в публічному та приватному секторах: порівняльний аналіз	159
Канцер Д. Напрями розвитку публічного управління	162
Карпа М. Методологічні аспекти дослідження компетенційного підходу у публічній службі	163
Крюкова Г. Фінансовий менеджмент прибутку сільськогосподарського підприємства	166
Кузьмінов С. Управляти не бюджетом, а економікою	168
Локотькова А. Управління державними видатками на економічну діяльність	170
Магдич А. Політичний капітал суспільства як фактор економічного зростання	172
Мареніченко В. Напрями удосконалення процесу надання публічних послуг в Україні	176
Мул А. Інструменти публічного управління	178
Носулько Б. Соціальний захист населення в умовах реформування місцевого самоуправління сільських територій	181
Павленко О. Європейський досвід формування місцевих бюджетів	182
Плотка Л. Механізми реалізації державної політики у соціальній сфері	184

Резворович В. Оцінка земель як основа економічного регулювання земельних відносин	185
Сергієнко А. Організаційні аспекти управління в бюджетній сфері	187
Сиченко В. Механізми управління навчальним закладом	189
Тен М. Пріоритети розвитку публічного управління	191
Трецов М. Технологія управління ресурсним забезпеченням місцевих бюджетів	195
Хвостовий М. Архітектура електронного уряду як фактор модернізації держави	198
Шемавньов В. Державна підтримка аграрної сфери: міжнародний досвід	200
Якименко С. Категоріально-методологічний аспект поняття «інновація»	202

ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Бараненко Н. Законодавче забезпечення розвитку сільськогосподарських кооперацій в Україні	204
Боярська С. Розвиток споживчої кооперації в Україні	206
Вишневська М. Кооперація підприємств малого та середнього бізнесу у сфері маркетингу	208
Volovyk I., Hahn D. Agricultural cooperatives in USA: strengths and challenges	211
Драган І. Економіко-організаційні переваги кооперації сільськогосподарських товаровиробників в Україні	213
Єрченко В. Управління інвестиційними проектами в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах	214
Застава І. Розвиток українського кооперативного руху	216
Землякова І. Проблеми розвитку аграрної кооперації в Україні	218
Крючко Л., Мішенський В. Міжнародний досвід розвитку сільськогосподарських кооперативів	219

Лисухо І., Павленко О. Об'єднання страховиків в Україні	222
Локотькова А., Крючко Л. Методологія оцінки фінансового стану підприємства	224
Миронова Р. Основні напрями державної підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації	225
Петрик Д. Напрями розширення кооперативної діяльності в глобалізованій економіці	228
Петрик Н. Спеціалізація і диверсифікація виробництва в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах	230
Тропін В. Щодо вад правового визначення сільськогосподарського кооперативу	231
Мартиненко О., Цегельник О. Виробництво та реалізація продукції на кооперативних засадах	233
Шаповал К. Розвиток кооперації фермерських господарств	235

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СУЧАСНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ахновська І. Розвиток системи освіти в Україні в контексті загальноєвропейських і світових інтеграційних процесів	236
Біленко Д. Маркетингові інструменти управління у сфері освітніх послуг	239
Гетьман О. Внутрішньокорпоративна освіта в системі сучасних персонал-технологій	241
Криворучко А. Управління в сучасній системі освіти та трансформація освітнього менеджменту	244
Литвиненко О. Тьютор как ключевая фигура современного образовательного менеджмента	248
Мартиненко О. Інноваційний підхід в управлінні навчальними закладами	250
Мішенський В. Порядок укладання бюджетних запитів на місцевому рівні	251
Момот В. Перспективи використання гейміфікації в навчальному процесі у сучасних вищих навчальних закладах	253
Жолудь А. Омеляненко В. Аналіз ролі інноваційних	256

комунікацій в розвитку системи освіти

Попов В. Інноваційно-інвестиційне забезпечення розвитку аграрної сфери України **257**

Яснолоб І., Радіонова Я. Управління інноваційним розвитком агропромислового підприємства на базі програмного забезпечення BUSINESS PROCESS MODEL AND NOTATION **259**

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІЛОСОФІЇ ОСВІТИ

Карамушка О., Мішенський В. Ключові аспекти використання дистанційної освіти в роботі ВНЗ України **262**

Коваль Ю., Скрипник Н. Проблеми та перспективи впровадження дистанційної форми навчання в Україні **264**

Москалець М. Трансформація освіти як спосіб осмислення сучасного світу і людини **266**

Озима В., Заруба В., Головащенко О. Тьюторство – як прогресивна технологія індивідуалізації освіти у вищій школі **268**

Рибкіна С. Регіональна вища освіта як об'єкт державного регулювання **271**

Представлена збірка тез доповідей до Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації» присвячена 95-річчю заснування Дніпровського державного аграрно-економічного університету.

Наш вищий навчальний заклад за період своєї 95-річної історії пройшов гідний шлях і зумів стати справжньою кузнею наукових кадрів.

Ювілей університету – це важлива нагода ще раз повернутися до славетних традицій ДДАЕУ, вшанувати тих, хто доклав зусилля до його становлення, його наукової слави. Освітні та наукові традиції — це основа, без якої ми сьогодні не змогли б говорити про здобутки і розвиток.

В дні ювілею ми вшановуємо тих хто в минулому розбудовував університет та тих хто сьогодні збагачує його славу.

Кафедра менеджменту та публічного управління, як невід’ємна частина ДДАЕУ, має славетну історію.

Кафедра була створена в 1935 році в Дніпропетровському сільськогосподарському інституті як базова економічна кафедра організації. Зі створенням економічного факультету в 1960 році від неї відокремились в самостійні кафедри економіки сільського господарства (1968 р.) та управління (1971 р.). З 2001 року кафедра мала назву аграрного бізнесу, з 2004 року – менеджменту організацій, а в 2017 році перейменована на кафедру менеджменту та публічного управління.

Кафедру очолювали: доц. К.К. Крайнюк, проф. І.В. Петровський, доценти М.М. Ставраков, О.О. Анісімов, Р.О. Циганов, Я.Г. Левченко, Д.І. Журбін. З 1969 р. по 1976 р. кафедру очолював доктор економічних наук, професор В.А. Пронін (автор більше 50 наукових праць). З 1979 по 1982 рік кафедру очолював доктор економічних наук, професор

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

Г.А.Бабков (автор більше 200 наукових праць). З 1982 по 1988 рік кафедру очолював доктор економічних наук, професор П.М. Семіусов (автор більше 100 наукових робіт). В 1988-2010 р.р. кафедру очолював д.е.н., професор П.М. Макаренко (автор більше 110 наукових праць).

З лютого 2011 року завідувачем кафедри є доктор наук з державного управління Сиченко Віктор Володимирович. Він є автором більше 140 наукових праць. Член двох спеціалізованих вчених рад із захисту докторських та кандидатських дисертацій з державного управління. З 2009 р. - Заслужений працівник освіти України. Має відзнаки Міністерства освіти і науки „Відмінник освіти України” та „Антон Макаренко”.

Кафедра менеджменту та публічного управління успішно готує сучасних фахівців з менеджменту, які знаходять собі місце за ринкових умов господарювання працюючи на сільськогосподарських підприємствах, установах, організаціях різних форм власності і підпорядкування, у вищих навчальних закладах, у науково-дослідних установах.

Кафедра має позитивний досвід наукової роботи зі студентами, яка спрямована на залучення їх до активної наукової діяльності, участі в наукових конференціях, олімпіадах, конкурсах.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ГНУЧКОГО УПРАВЛІННЯ ІТ-ПРОЕКТАМИ

ДАР'Я БАЗЬ, студентка

**Донецький національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця**

На сьогоднішній день управління проектами використовується майже у всіх сферах діяльності, оскільки це дозволяє підтримувати економічну активність організацій. З розвитком теорії управління ІТ-проектами розробники та їх менеджери зрозуміли, що об'єднаний варіант ітеративної та спіральної моделей життєвого циклу може стати кращим способом для організації процесу управління ІТ-проектом. Покрокова розробка та наявність готових фрагментів працюючого ПЗ, взяті з ітеративної моделі, а також вагома роль людського фактору й аналіз можливих ризиків, взяті зі спіральної моделі, були об'єднані в нову методологію, яка дістала назву гнучкої методології.

У лютому 2001 року відбулася зустріч творців методології, що поєднує в собі основні принципи ітеративної та спіральної моделей. На цій зустрічі було вирішено назвати такі методології загальним терміном “гнучкі” (agile – англ). Гнучка методологія — це ітеративний процес, який використовує унікальні практики для отримання нового функціоналу програмного забезпечення кожні 1-4 тижні [1].

Тоді ж у 2001 році були створені два основних документи: “Маніфест гнучких методологій розробки” і “Принципи гнучкої розробки”. У першому з них чітко прописані високорівневі цінності, яким приділяється увага в процесі управління ІТ-проектом [2]:

1. Люди і співпраця важливіші за процеси та інструменти. Незалежно від того, якими б важливими процеси та інструменти не були, успіх проекту залежить, в першу чергу, від залучених в цей проект людей, тобто в гнучких методологіях дуже важливим є людський фактор, а саме можливість організації ефективної комунікації, легкість подолання конфліктів тощо.

2. Працюючий продукт важливіший за вичерпну документацію. Друга цінність зовсім не виключає документацію, навпаки, вона спрощує можливість взаємодії і співпраці, а також налагоджує процес передачі знань, проте ефективна взаємодія між людьми набагато краще позначається на проекті, ніж добре описана документація без взаємодії всередині команди.

3. Співпраця із замовником важливіша за обговорення умов контракту. Безперервне спілкування між замовником і командою розробників є більш доцільною стратегією, ніж “війна” сторін за правильне трактування раніше підписаного контракту. Гнучкі методології протиставляють такій “боротьбі” діалог між розробниками і замовниками. Такий підхід дозволяє спільними зусиллями вигравати одразу двом сторонам.

4. Готовність до змін важливіша за дотримання плану. Остання четверта цінність закликає команду проекту бути постійно готовими до змін. Жоден ІТ-проект не може заздалегідь бути спроектований цілком і повністю, з усіма врахованими нюансами. Гнучкі методології не відкидають необхідність дострокового планування, вони лише допускають внесення коригувань протягом часу, відведеного для реалізації ІТ-проекту.

Графічна схема концептуальної моделі гнучкого управління ІТ-проектами представлена на рис. 1.

У “Принципах гнучкої розробки” деталізуються основні цінності з “Маніфесту”. Ці дванадцять конкретизованих цінностей є синтезом основоположних принципів ітеративної та спіральної моделей. Вони дозволяють організувати дисциплінований гнучкий процес управління ІТ-проектом, проводячи всю роботу ітераціями з проміжними перевірками, створюючи злагоджену самоорганізовану команду розробників, що здійснює постійну комунікацію з замовником. Важливо відзначити, що саме налагоджена взаємодія між учасниками проекту здатна гарантувати швидкість виконання.



Рис. 1. - Концептуальна модель гнучкого управління IT-проектом

Розроблена концептуальна модель дає змогу зрозуміти суть гнучкого управління ІТ-проектами. Отже, під гнучкістю управління ІТ-проектами мається на увазі наступне:

1. Можливість швидко реагувати на зміни для того, щоб досягти успіху в неспокійному бізнес-середовищі;
2. Можливість швидкої зміни ступеня пріоритету використовуваних ресурсів у відповідь на зміни у вимогах, технологіях і знаннях;
3. Можливість швидкої реакції на будь-які загрози ринку, а також на будь-які зміни, викликані впливом замовників;
4. Використання інкрементального підходу в поставці продукту для максимального задоволення вимог замовника;
5. Максимальне збільшення рентабельності проекту шляхом прагнення завершити всі роботи вчасно.

Список використаних джерел:

1. Xavier Amatriain Rubio, Gemma Hornos Cirera. Agile Methods in Research (presentation), by Telefonica, 2008. – 42 p.
2. Manifesto for Agile Software Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agilemanifesto.org>

СЕМАНТИЧНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ»

КОСТЯНТИН БЕЗГІН, д.е.н., професор кафедри менеджменту та поведінкової економіки

Донецький національний університет ім. В. Стуса

Наукова термінологія перебуває в процесі перманентного розвитку, її стан на конкретний момент детермінується домінуючими в науковому співтоваристві парадигмами і фіксується термінологічною конвенцією в середовищі вчених і практиків, що займаються питаннями управління. Необхідність семантичної ідентифікації поняття «управління», обумовлена його функціональною та змістовною адаптацією до потреб практичної та наукової діяльності через структурування та типологізацію існуючих підходів щодо трактовки досліджуваного концепту.

Поняття «управління» є багатозначним і різноплановим, що входить в філософські, біологічні, соціальні, психологічні, економічні дискурси та є за своєю природою трансдисциплінарним. Аналізуючи і узагальнюючи літературні джерела, слід звернути увагу на різноманіття підходів до дефініції даного поняття. Аналіз спеціалізованих літературних джерел, дозволив виявити більше 100 різних визначень поняття «управління». Реалізуючи кластеризацію даного смислового різноманіття, необхідно відзначити, що в даному дослідженні це поняття

пов'язане з процесами життєдіяльності соціально-економічних систем, а отже синонімічно поняттю «менеджмент», який отримав в останні десятиліття широке поширення у вітчизняній науці і практиці, які в даний момент переживають своєрідний етап інтенсивного розвитку та оновлення. Серед основних причин того, що відбувається слід виділити такі як: реалізація соціально-економічних трансформацій; зміна системи господарювання; обмеженість адміністративно-авторитарних підходів управління; величезний інформаційно-теоретичний доробок в зарубіжній літературі, пов'язаної з ефективністю менеджменту, що вимагає осмислення та адаптації до вітчизняних реалій; необхідність розробки адекватних бізнес-моделей створення інноваційних цінності для потреб української практики та ін. Зазначена каузальність вимагає детального аналізу і загального обговорення. Перш за все, семантично поняття «управління» є більш широким, ніж поняття «менеджмент», тому що має відношення до систем різної природи, а останнє відноситься до соціально-економічних систем. Гуру менеджменту І. Адізес і П. Друкер відзначають, що поняття «менеджмент» немає аналогів в жодній мові світу, навіть в англійській Британських островів, підкреслюючи тим самим чисто американське походження даного поняття, а також його полісемантичний характер, так як термін «менеджмент» включає в себе і певну функцію, і соціальний статус людей, що її виконують, і навчальну дисципліну, і сферу наукового дослідження.

Систематизація дефініцій поняття «управління» в соціально-економічній сфері, дозволяє виділити ряд підходів, серед яких: 1) загальний (філософський) підхід, в рамках якого управління розглядається, як наука і мистецтво, що об'єднує в собі загальне і індивідуальне; 2) функціональний підхід, в класичній парадигмі «управління» представлено процесом реалізації певного набору управлінських функцій. З точки зору функцій, управління розуміється як процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти мети організації; 3) процесуальний підхід, конституює управління, як процес прийняття і реалізації управлінських рішень. Отримуючи інформацію про ринкові відносини, менеджер приймає рішення, яке відображає реакцією на ринкову ситуацію та інші елементи зовнішнього середовища; 4) поведінковий (психологічний) підхід, розглядає управління як механізм, що забезпечує взаємодію керівника і керованого суб'єкту, при якому перший відстежує функціонування другого щодо досягнення заздалегідь поставлених цілей. Аналіз психологічної літератури показав, що багато авторів в визначення цього терміну включають ознаки управління: це певні структури, наявність порядку серед елементів цих структур, а також очікувані від нього результати (впорядкування системи, забезпечення цілісності, взаємозв'язок компонентів організаційних систем), чинники, що стосуються якості суб'єкту управління (досвід, здібності,

компетентність); 5) суб'єктно-об'єктний (кібернетичний) підхід, використовує наступну узагальнену дефініцію, а саме «цілеспрямований вплив суб'єкту управління (менеджер) на об'єкт управління (виконавець) з метою зміни параметрів його функціонування»; 6) суб'єктно-суб'єктний (полісуб'єктний) підхід, передбачає створення відповідних інформаційних підстав для прийняття суб'єктом рішень в інтересах організації, за рахунок врахування його ціннісно-цільових орієнтирів, механізмів мислення, інтенціональності різних порядків, тобто заміщає механістичний вплив, конституйований в межах суб'єктно-об'єктного підходу, на взаємодію, яка включає багато ітераційні взаємозв'язки.

Пропонується наступне визначення: *«цілеспрямована взаємодія керуючої і керованої підсистем для зміни (підтримання) параметрів функціонування або досягнення запланованого розвитку».*

Таким чином, запропоноване тлумачення у більшій мірі відповідає реальній управлінській практиці, так як будується на методологічному базисі гуманістичного конструктивізму, що дозволяє більш адекватно відобразити природу суб'єкт-суб'єктних відносин. Суть «взаємопов'язаних дій» полягає в нерозривності прямого і зворотного впливів, органічного і перманентного поєднання змін суб'єктів, що впливають один на одного, через комунікації та діяльність. Крім того, взаємодія - цілісна, внутрішньо диференційована система відносин керуючої і керованої підсистем, що саморозвиваються. Таке розуміння взаємодії передає суть управління, передбачає взаємну зміну керуючих і керованих суб'єктів, коеволюцію, структурне спряження їх когнітивних систем в результаті ітераційних управлінських взаємодій, підстроюванням їх систем під образи, що взаємно відображаються.

СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ПЕРЕВАГИ КАДРОВОГО ПЛАНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

ОЛЕНА БЕРБЕНЕЦЬ, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Кадрове планування – цілеспрямована, науково обґрунтована діяльність організації, що має на меті надання робочих місць в потрібний момент часу і в необхідній кількості відповідно до здібностей, схильностей працівників і вимогами що пред'являються.

Кадрове планування являє комплексну задачу, що включає велику кількість незалежних змінних – нові винаходи, зміни населення, опір змінам, споживчий попит, втручання держави в бізнес, іноземна конкуренція і, перш за все, конкуренція на національному ринку.

Кадрове планування має включати можливість зворотного зв'язку, оскільки якщо план не може бути виконаний, часто виникає необхідність в коректуванні завдань компанії, щоб вони стали здійсненними з точки зору людських ресурсів.

Початковою сходиною процесу кадрового планування є планування потреби в персоналі. Воно базується на даних про наявні та заплановані робочі місця, плані проведення організаційно-технічних заходів, штатному розкладі й плані заміщення вакантних посад.

При визначенні потреби в персоналі в кожному конкретному випадку рекомендується участь керівників відповідних підрозділів.

Існує чотири категорії працівників, за якими ведеться планування:

1. Чинний персонал;
2. Новачки;
3. Потенційні співробітники;
4. Персонал, який залишив організацію.

Цілі кадрового планування повинні формулюватися систематично. Сюди відносяться цілі організації і цілі її персоналу. При плануванні цілей необхідно враховувати правові норми, а також вихідні принципи політики організації. Цілі і завдання кадрового планування схематично представлені на рис. 1.

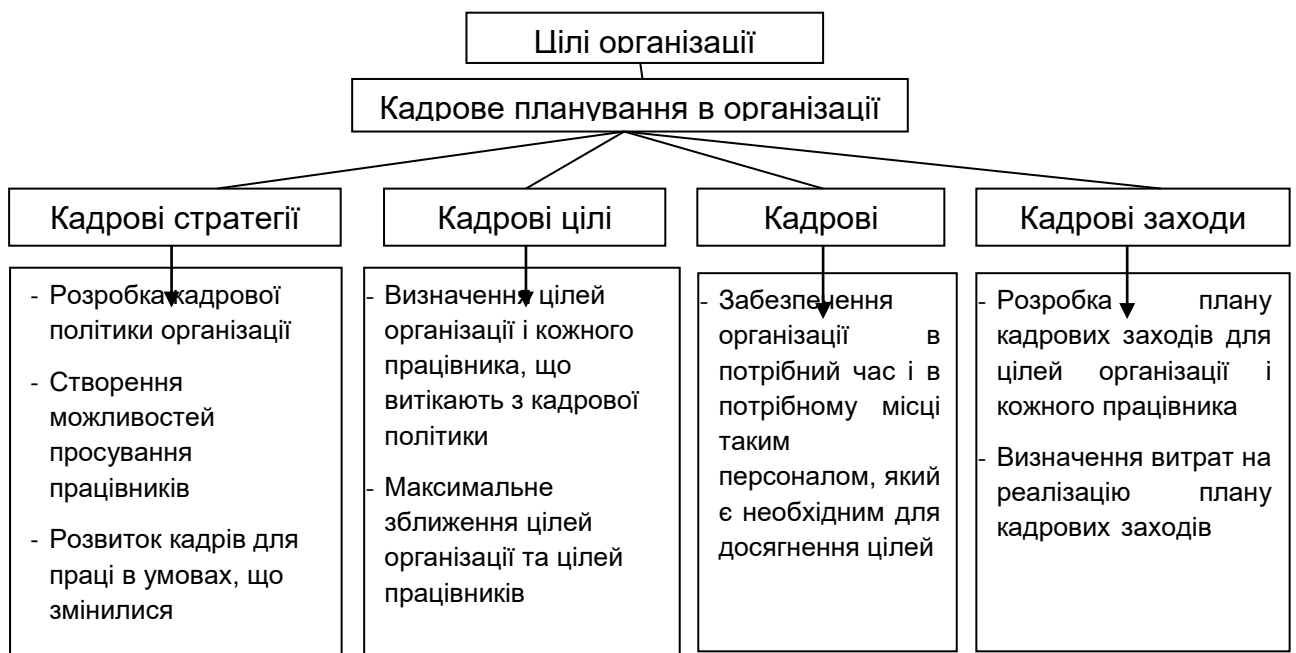


Рис. 1. – Цілі і задачі кадрового планування організації

Етапами процесу планування цілей є: пошук цілей, аналіз цілей та їх ранжування, оцінка можливостей реалізації, вибір і реалізація цілей, контроль і їх ревізія наведено за допомогою рисунку 2.

Ефективне кадрове планування має відповідати на наступні питання:

1. Скільки працівників, якої кваліфікації, коли і де буде потрібно?
2. Як краще залучити потрібний і скоротити чи оптимізувати використання зайвого персоналу?
3. Як ефективно використовувати персонал відповідно до його здібностей, змінами і внутрішньою мотивацією?
4. Яким чином забезпечити умови для розвитку персоналу?
5. Яких витрат зажадають заплановані заходи?



Рис. 2. – Процес планування людських ресурсів

До переваг кадрового планування можна віднести наступне:

1. Організація краще підготовлена для подолання наслідків зміни зовнішнього середовища діяльності.
2. Ретельне визначення можливих майбутніх потреб у людських ресурсах допомагає організації знайти нові і більш ефективні способи управління людськими ресурсами
3. Організація може уникнути як надлишку, так і дефіциту співробітників.
4. Планування допоможе організації створити і в подальшому розвивати програми навчання персоналу і забезпечення наступності керівництва.

5. Керівництво змушене буде критично оцінити сильні і слабкі сторони людських ресурсів компанії і політики в області персоналу.

6. Дозволить уникнути дублювання зусиль працівників компанії і поліпшити їх координацію та інтеграцію при виконанні роботи.

ПРИЧИНИ ЕКОЛОГІЧНОЇ НЕЗБАЛАНСОВАНOSTІ ЗЕМЛЕРОБСТВА УКРАЇНИ

ТЕТЯНА ВІЛЬХОВА, к.е.н, старший викладач
**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Встановлено, що проблема раціонального землекористування набуває особливої актуальності в світі з позицій екологічного ведення сільського господарства. В Україні це ще й питання економічної ефективності рослинництва, котре зараз є провідною галуззю аграрного сектору національної економіки [1, с. 189].

Дослідники проблем землекористування стверджують, що інтенсифікація сільськогосподарського виробництва на основі хімізації із застосуванням підвищених норм синтетичних мінеральних добрив для забезпечення поживного режиму, пестицидів для захисту рослин від бур'янів, шкідників і хвороб призвела до значної екологічної незбалансованості землеробства, забрудненості ґрунтів і вирощеної продукції пестицидами і їх метаболітами, нітратами і нітритами, хімічними речовинами. Однак вона не сприяла підвищенню врожайності сільськогосподарських культур і збільшенню валового виробництва сільськогосподарської продукції, як планувалось. І країна, яка має великі площі сільськогосподарських угідь та родючі ґрунти, в кризові періоди свого існування імпортує значні обсяги сільськогосподарської продукції [2, с. 450]. Автори наукових праць поділяють екологічну незбалансованість на дві групи. Відобразимо це за допомогою рис. адаптувавши основні підходи дослідників до сучасних умов.

Рисунок відбиває причини виникнення екологічних проблем у землекористуванні України. Всі ці фактори накопичувались протягом багатьох років. Не лише екологічна незбалансованість землеробства призводить до порушення агроєкосистеми, а й соціальна і виробнича невлаштованість села. Адже застарілі технічні і матеріальні засоби виробництва і неможливість їх оновлення призводять до погіршення якості обробітку сільськогосподарських угідь.

Дослідниками відзначається і низький рівень обладнання тваринницьких ферм, стоки від яких забруднюють навколишнє середовище. У схемі замінено даний фактор на руйнацію і занепад тваринницьких ферм, які означають занепад галузі тваринництва, і

відповідно зменшення органічних добрив, які беззаперечно покращують ґрунтовий склад земель. Відкрита комунікаційна сітка ліній електропередач і недостатня внутрігосподарська інфраструктура доріг з твердим покриттям ускладнюють проведення сільськогосподарських робіт (під'їзд до полів, вивіз виробленої продукції та ін.). Низький рівень благоустрою села призводить до відсутності торгової мережі, що відображається на нееквівалентному обміні продукцією між селом і містом. Це полягає в заниженні цін на сільськогосподарську продукцію. Всі ці фактори значно впливають на «урбанізацію населення у містах і обезлюднення сіл» [2, с. 451], що призводить до занедбання сільськогосподарських угідь і порушення екологічної рівноваги.

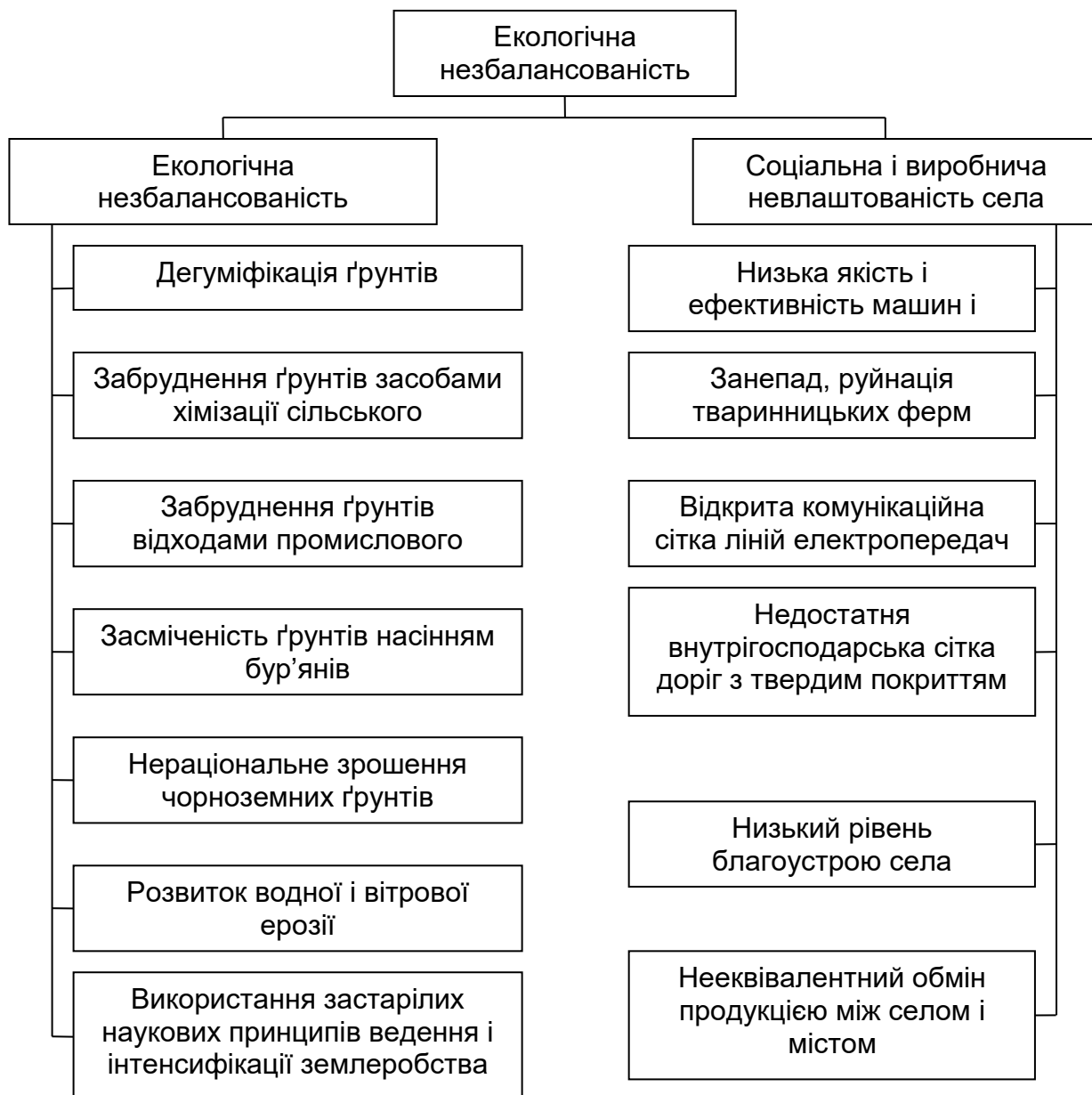


Рис. 1. – Причини екологічної незбалансованості землеробства України

Джерело: складено автором на підставі [2, с. 451]

Як критерій екологічного стану і ефективності використання земель розглядається баланс гумусу та його вартісна оцінка. Розрахунок балансу гумусу дозволяє своєчасно приймати рішення по відновленню й збільшенню родючості ґрунтів та попереджувати в них зменшення гумусового шару.

Список використаних джерел:

1. Вільхова Т.В. Продуктивне використання та відновлення родючості земель аграрних підприємств / Т.В. Вільхова, Л.Ю. Мельник // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2013. – № 2(32). – С. 186-189.
2. Мельник Л.Ю. Теоретичні основи й практика концентрації виробництва в сільському господарстві / Л.Ю. Мельник, П.П. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 15-22.

ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У НАФТОГАЗОВОМУ СЕКТОРІ

АТАМАВЕЙ ВІНСТОН, аспірант

Сумський національний аграрний університет

Інтенсивний розвиток продуктивних сил, обмежені ресурси, недостатні обмежувальні заходи щодо обмеження впливу людини сприяли швидкому поширенню і прискоренню розробки заходів щодо сталого розвитку. Хоча концепція сталого розвитку поширюється на всі сектори економіки, як довів світовий досвід, найбільше уваги приділяється саме нафтогазовому секторові.

25 вересня 2015 року Генеральна асамблея ООН прийняла «Порядок денний для сталого розвитку до 2030 року, яка спрямована на встановлення глобального консенсусу протягом наступних 15 років. 17 цілей сталого розвитку (*Sustainable Development Goals (SDGs)*) (ЦСР) спрямовані на вирішення важливих економічних, соціальних та екологічних проблем у світі. Очікується, що країни-члени ООН використовуватимуть ЦСР для формування свого порядку денного розвитку. Сильні сподівання також покладаються на приватний сектор, який має відігравати важливу роль у досягненні цих цілей. ЦСР спрямовані на розширення восьми цілей *Millennium Development Goals (MDGs)* цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ).

Необхідно підкреслити, що діяльність нафтогазової промисловості потенційно можуть мати як негативні, так і позитивні наслідки для різних сфер, що їх охоплюють ЦСР, включаючи громади, екосистеми та економіку.

Нафтогазова індустрія сприяє сталому розвитку у кількох напрямках. По-перше, нафтогазова індустрія створює прямі і непрямі робочі місця. По-друге, дає доступ до енергії, що забезпечує економічну активність та соціальний розвиток. По-третє, нафтогазова індустрія є значним платником податків та інших обов'язкових платежів, що дають ресурс урядам країн для здійснення своїх функцій, в тому числі і в напрямку сталого розвитку. Наступним позитивним внеском нафтогазової індустрії у напрямку сталого розвитку є те, що часто передові технології та продукти створюються саме в ній, завдяки значним грошовим потокам і серйозній конкуренції за ресурси, в тому числі за важкодоступні ресурси. Далі, нафтогазові компанії інвестують в довгостроковий соціальний та економічний розвиток громад, де вони оперують і відповідальні компанії намагаються чітко управляти впливом, що вони його здійснюють на навколишнє середовище, здоров'я, безпеку і права людини.

Проте, на сьогодні іще є багато потенціалу зробити ще більше у напрямку пом'якшення впливу нафтогазової індустрії на виконання ЦСР. Серед найбільших викликів для галузі є екологічний вплив галузі на біорізноманіття та зміну клімату і пов'язана із цим шкода для суспільства.

Вважаємо, що термін «сталий розвиток» в нафтогазовій галузі не слід розуміти прямо у лінгвістичному сенсі, як забезпечення «неперервності» виробництва нафти та газу у вічність. Хоча в широкому розумінні термін «сталий розвиток» означає стійкість існування людини шляхом ретельною збалансування соціального, економічного та екологічного капіталу у мінливому світі. Роль нафтогазової промисловості у стійкому розвитку повинна полягати у задоволенні потреб глобального суспільства у нафті і газі за розумною ціною, безпечно і з мінімальним впливом на навколишнє середовище до того часу, поки не будуть широко доступні альтернативні джерела енергії.

Важливо усвідомлювати, що компаніями застосовуються різноманітні механізми контролю для пом'якшення впливу проблем і зменшення їх частоти. Основним наміром компаній є усунення корінних причин цих питань, що виникають та мінімізувати вплив на людей шкідливих джерел.

Важливо підкреслити, що людський компонент є невід'ємною частиною операцій у нафтогазовому секторі, тому такий компонент як навчання та підвищення компетентності працівників завжди посідає провідне місце і наголошується компаніями. Крім того, медичні перевірки, моніторинг робочого місця, а також обізнаність – це ті елементи контролю, що використовуються багатьма компаніями і для запобігання професійних захворювань.

Через інтенсивні викиди в повітря від нафтогазової індустрії, в прагненні їх зменшити, компанії змінюють технології виробництва. Як приклад такої зміни можна вказати на те, що більшість компаній

переходять від процесів безпосереднього спалювання до технологій спалювання на замовлення.

Слід також підкреслити, що компанії, які потенціально можуть завдати значної шкоди для навколишнього середовища, значно підвищують до себе стандарти і дотримуються стандартів значно вищих, ніж ті, що мають низький ризик значних забруднень. Компанії намагаються вести свою діяльність максимально за високими стандартами, адже кожна невдало прорахована дія може призвести до великої катастрофи.

Ми вважаємо, що практичним підтвердженням дій компаній може бути політика щодо охорони навколишнього середовища, безпеки персоналу і безпеки операцій, те що називається у англійській літературі EHS політика. Політика EHS є одним із небагатьох інструментів тримати компанії підзвітними. Водночас, індикатор чесності і відданості компанії цілям є порівняння закладених показників і положень у політику і рівень їх дотримання.

На наш погляд, термін «сталий розвиток» в нафтогазовій галузі не слід розуміти прямо у лінгвістичному сенсі, як забезпечення «неперервності» виробництва нафти та газу у вічність, а слід розглядати як збалансування соціального, економічного та екологічного капіталу у мінливому світі. Роль нафтогазової промисловості у стійкому розвитку повинна полягати у задоволенні потреб глобального суспільства у нафті і газі за розумною ціною, безпечно і з мінімальним впливом на навколишнє середовище до того часу, поки не будуть широко доступні альтернативні джерела енергії. Одним із інструментів контролю, на нашу думку, має бути EHS політика компанія та порівняння її із фактичними діями компаній.

ЛОГІСТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РАЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

МИКИТА ДАВИСКУБ, магістрант

Науковий керівник: І. Пальчик, к.е.н., доцент

**Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро**

Останні десятиріччя характеризуються тотальним застосуванням логістики та вдосконаленням управління ланцюгами постачання в агробізнесі більшості країн світу. Тому ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств значно залежить від інтеграції існуючих систем управління постачальними, виробничими, транспортними та збутовими процесами. Така концепція потребує і

нових підходів к управлінню бізнес-процесами сільськогосподарських підприємств та їх реінжинірінгу з урахуванням інтеграційних процесів на сільськогосподарському ринку. Інтеграційні процеси в АПК супроводжуються розвитком логістики, яка розглядається як системний підхід до організації та управління в сільському господарстві.

В сучасних умовах в сільськогосподарському комплексі створені необхідні умови для переходу від стихійних логістичних зв'язків до цілеспрямованого формування ланцюгів постачань. При прийнятті рішень з вибору постачальника, способу постачань та складування сільськогосподарські підприємства керуються вимогами надійності функціонування логістичних систем. Одним з найбільш прогресивних наукових напрямків удосконалення системи управління ресурсним забезпеченням є використання сучасних логістичних підходів, що дає можливість управляти потоками усіх видів ресурсів, максимально задовольняти попит на продукцію та доводити її до споживачів в обумовлений термін з мінімальними витратами.

Серед еталонів ефективного процесного управління важливе місце займає оптимізація забезпечувальних бізнес-процесів, які здійснюються з метою вчасного постачання матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів на вході основних процесів та вчасної доставки новоствореної цінності продукту чи послуги до кінцевого споживача.

Логістичні бізнес-процеси в сільськогосподарських підприємствах – це процеси, які зосереджені на плануванні руху матеріалів, закупівлі, виробництві і поставці сільськогосподарської продукції споживачам. Зважаючи на те, що об'єктом логістичного управління є потоки, поточкові процеси, будь-які процеси, що пов'язані з переміщенням будь-чого, управління логістичними бізнес-процесами підприємства можна визначити як інтегроване управління бізнес-процесами з просування продукції і супутніх потоків від джерела їх виникнення до кінцевого споживача з метою досягнення максимальної ефективності діяльності підприємства [1].

Логістичні бізнес-процеси складають ядро забезпечувальних процесів сільськогосподарського підприємства. Особливої уваги при цьому потребує логістична координація матеріальних, інформаційних і фінансових потоків, забезпечення узгодженої праці в процесі підготовки будівельного виробництва, закупівель, транспортування, постачань та виробничо-технологічної комплектації.

Ефективне управління бізнес-процесами в АПК дозволяє скоротити різні види запасів, забезпечити контроль за обсягом незавершеного виробництва, знизити ризики, прискорити процеси руху продукції та оберненість капіталу, що сприяє високій ефективності отримання конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції за оптимальних витрат.

Список використаних джерел:

1. *Оптимізація бізнес-процесу для глобальної конкуренції*
[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://ep3.nuwm.edu.ua/972/1/Ve6130.pdf>.

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

НАТАЛІЯ ДЕМЧУК, доктор економічних наук, професор

ГАННА ТКАЧЕНКО, аспірант

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Динамічний розвиток сільськогосподарських підприємств в кризових умовах ведення бізнесу потребує інноваційних підходів до управління. Зазначимо, що в умовах ринку продукція яку виготовляє сільськогосподарське підприємство має відповідати високим стандартам якості. Процес розробки інноваційних підходів для потреб виробництва пов'язаний із збиранням, агрегацією та обробкою значних обсягів даних. Обробка значного масиву даних, які сформовані у процесі вивчення виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах ускладнена без якісної та своєчасної технологічної підтримки з використанням інформаційних систем. Отже, одним із ключових завдань вдосконалення функціонування сільськогосподарських підприємств є ефективне застосування інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у процесі організації виробничо-комерційної діяльності.

Проблеми розробки ефективних комп'ютерних технологій перебувають у центрі уваги науковців та практиків усіх розвинених країн світу. Комп'ютерні технології дають можливість на порядок підвищити ефективність розв'язання різноманітних задач. Їх повне впровадження - необхідна умова розвитку сучасного інформаційного суспільства.

Інформаційно–комунікаційні технології в управлінні сільськогосподарським підприємством мають свої класифікаційні ознаки: за видом і режимом роботи, за призначенням, за ступенем охоплення функцій підприємства за типом інформаційної мови, та ін. (рис. 1).

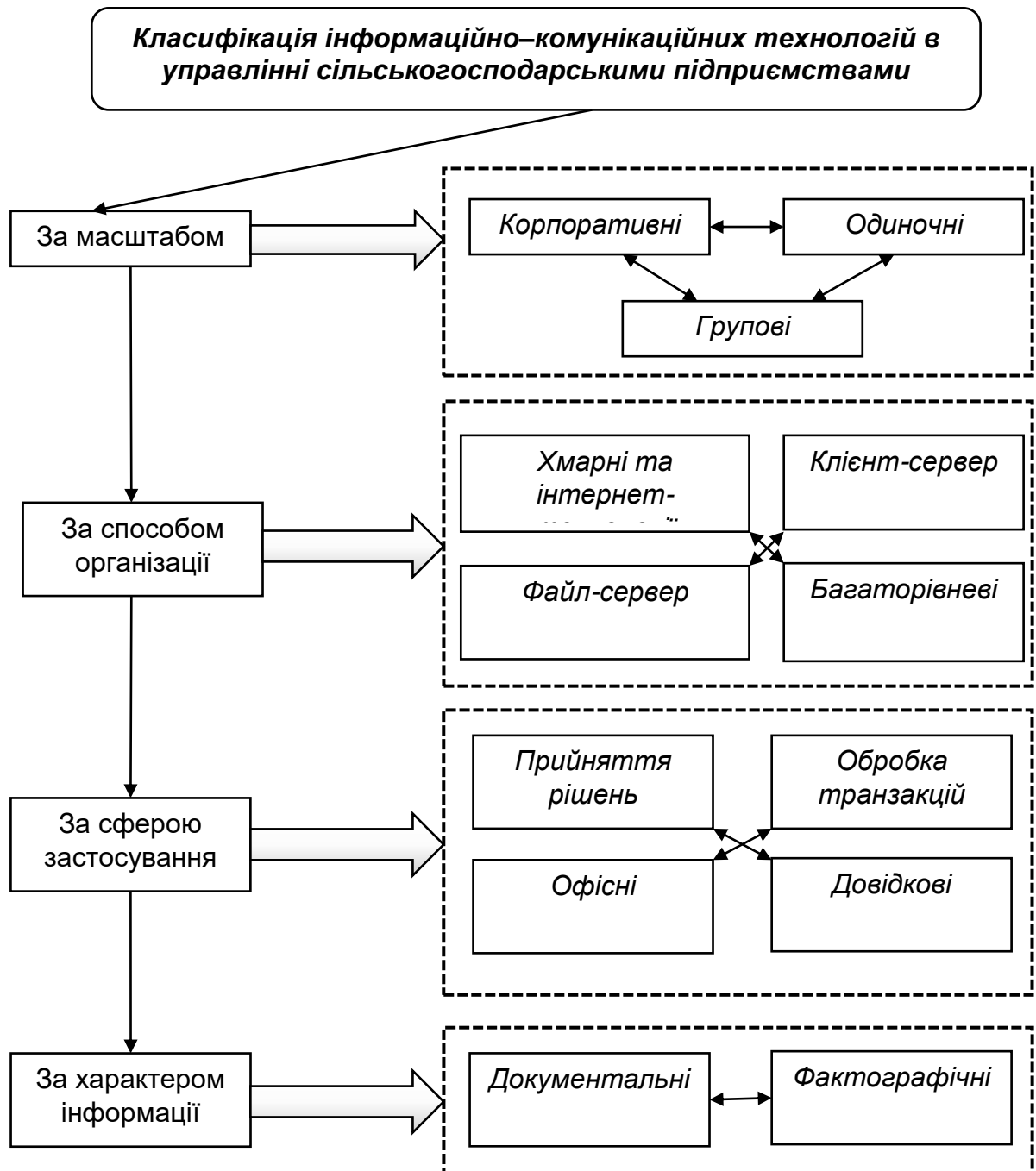


Рис. 1. – Класифікація інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні сільськогосподарськими підприємствами

Джерело: сформовано авторами на основі [1].

Відмінними характеристиками сучасних ІКТ можна виділити такі [2]:

– наскрізна інформаційна підтримка на всіх етапах проходження інформації на основі інтегрованої бази даних, яка передбачає єдину уніфіковану форму подання, збереження, пошуку, відображення, відновлення й захисту даних;

– можливість адаптації форм і засобів подання інформації у процесі вирішення задач в умовах нестійкого зовнішнього середовища;

– інтерактивний режим вирішення задач для користувачів, електронний документообіг, колективне виконання документів.

Використання сучасних ІКТ в управлінні сільськогосподарськими підприємствами вирішує проблеми обґрунтування та вибору управлінських рішень щодо коригування діяльності підприємства з урахуванням змін економічної ситуації як на макро, так і на мікрорівні.

Список використаних джерел:

1. Дзьоба О. Г. Використання інформаційних технологій в машинобудуванні як аспект підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / О. Г. Дзьоба, О. П. Романко // – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua//cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN

2. Рогоза, М. Є. Управління підприємствами: соціально-економічні чинники та особливості організації : монографія / М. Є. Рогоза. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. – 281 с.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ РЕКЛАМНОГО БІЗНЕСУ

ЛІДІЯ ДЯЧЕНКО, к.е.н., доц. кафедри адміністративного забезпечення соціокультурної сфери

НАТАЛІЯ ГРИНЬОХ, к.і.н., доц. кафедри адміністративного забезпечення соціокультурної сфери

ВП «Львівська філія Київського національного університету культури і мистецтв» м. Львів

Дослідження категорії «соціальна відповідальність бізнесу» показали, що це одна із провідних концепцій у тлумаченні головної мети діяльності підприємств, передусім великих фірм і компаній. Згідно з нею, такою метою перестало бути максимальне привласнення прибутку, а визначальним є задоволення соціальних потреб та інтересів усіх верств населення [1.,с. 418]. У розвинутих країнах споживачі відстоюють свої права, конкурентна боротьба та законодавство змушують підприємства певною мірою дотримуватися вимог соціальної орієнтації бізнесу. Діяльність підприємств щодо виготовлення якісних товарів чи надання якісних послуг – це не єдина вимога соціальної відповідальності бізнесу. Іншими напрямками є створення належних умов праці для працездатного населення, збереження довкілля, встановлення заробітної плати на рівні вартості робочої сили, сплата податків до фонду соціального страхування та інше [1 с. 419].

За Ф.Котлером, «концепція соціально-етичного маркетингу» полягає у тому, що «завдання організації полягає у встановленні потреб та інтересів цільових ринків і задоволенні споживачів більш

ефективними, ніж у конкурентів, способами при збереженні чи покращенні добробуту споживача та суспільства у цілому. Це потребує детального дотримання інтересів компаній, суспільства і запитів споживачів [2. с.99].

На прикладі діяльності підприємств сфери реклами варто зазначити наступне: рекламі присутня соціальна роль; більшість споживачів вважає, що реклама є неетичною та обманює людей, а також збільшує вартість продуктів чи послуг. Розглянемо деякі соціальні проблеми щодо сприйняття реклами, а також щодо її соціальної відповідальності та самодисципліни учасників ринку реклами.

Реклама – це оплачена, неособистісна комунікація, яка здійснюється ідентифікованим спонсором і використовує засоби масової інформації з метою схилити (до чогось) чи вплинути (якось) на аудиторію [2 с.35]. Досліджуючи рекламу з позиції ролей, було виявлено, що ці ролі такі: маркетингова, комунікаційна, економічна, соціальна.

Виявлено, що реклама має різні соціальні ролі, а саме: реклама інформує нас про нові (чи покращені) товари та послуги; навчає, як саме користуватися цими новинками; формує естетичні уявлення людей; надає інформаційні послуги тощо. Існує думка людей про те, що реклама впливає на незахищені групи населення, наприклад – молодь; що реклама може бути неетичною; що реклама маніпулює людьми; що учасники ринку реклами спеціально змінюють рекламні повідомлення і не включають інколи важливу інформацію для споживачів. Дослідження основних функцій реклами показали, що це такі: інформування про марку чи товар, спонукання до дії, нагадування та підкріплення. У рекламному бізнесі беруть участь рекламодавці, рекламні агенства, засоби інформації, посередники та аудиторія, кому адресована реклама.

Дослідження питання етики в рекламному бізнесі та соціальної відповідальності показали, що дане питання складне, вимагає усвідомлених зусиль у кожній конкретній ситуації, що етичну атмосферу створюють люди, а існуючі «кодекси етики» мають лише загальні принципи. До уваги варто взяти також той чинник, що рекламні кампанії проводять рекламодавці, а саме тому, вони повинні прийняти соціальну відповідальність за те, щоб комунікації відповідали етичним нормам. Не завжди поведінка учасників ринку є етичною. Існують приклади, коли через маніпуляції з рекламними текстами, слоганами можна отримати більші обсяги продаж товарів чи послуг. Підприємці це використовують та порушують норми етики. Учасниками ринку реклами є різні підприємства, з різними місіями, метою, цілями маркетингу, репутацією, конкуренцією тощо.

Особливістю соціальної реклами, яка безкоштовно надається засобами масової інформації, є приклади «соціального маркетингу». Змістом соціальної реклами є інформація щодо можливостей діагностики хвороб та їх лікування, а також можливостей подолання шкідливих

звичок, залежностей різного характеру та ін. Етичні аспекти реклами полягають у тому, що рекламодавці та інші учасники ринку мають спірні питання та проблеми, а саме: «дута реклама», питання смаків, стереотипи в рекламі, реклама направлена на дітей, реклама діюча на підсвідомість людини тощо. «Дута реклама» за змістом – це така, коли в оголошення подають перебільшені властивості якості товару чи послуги та інші чинники, які їм не властиві. Рекламні агенства можуть здійснювати рекламу товарів чи послуг та переконувати споживачів, що цей товар (послуга) є ознакою вашого хорошого смаку. Таке твердження не відповідає дійсності, бо кожна людина має індивідуальний смак. Розуміння специфіки стереотипів у рекламі має такі складові: а) якщо людина вірить у те, що реклама здатна формувати наші цінності, то вона може не надавати великого значення соціальній відповідальності рекламного бізнесу; б) якщо людина має впевненість у тому, що реклама - це дзеркало суспільства, то ви будете переконані щодо необхідності рекламодавців нести соціальну відповідальність за точність появи людей у рекламі, їх слів, переконань, рекомендацій. Реклама таких товарів, як тютюн чи алкоголь, або азартні ігри приносить виробникам та продавцям високі прибутки. Але опитування громадської думки свідчать про те, що реклама тютюну сприяє курінню дітей та підлітків [2.,с.80]. Варто зауважити, що неетичними є дії учасників ринку реклами, коли реклама діє на підсвідомість. «Повідомлення, що діє на підсвідомість» - це таке повідомлення, яке не сприймається свідомо[2.,с.82]. Це можуть бути символи, які не чітко видно, або в короткому часі звертають увагу споживачів на щось, для того, щоб запам'ятовувати товар чи послугу та розрізняти це від інших товарів (послуг), хоч це не усвідомлюється.

Законом України «Про рекламу», № 1977-VIII від 23.03.2017р., із доповненнями, визначає головні засади здійснення рекламної діяльності [4]. Закон містить п'ять розділів: 1 - Загальні положення, 2 - Загальні вимоги до реклами, 3 - Особливості рекламування деяких видів товарів, 4 - Контроль за дотриманням та відповідальність за порушення законодавства про рекламу, 5 - Прикінцеві положення. Відповідно до даного закону існує низка статей, які забороняють недобросовісну рекламу. Досліджено, що ст.7 «Принципи реклами» Закону України «Про рекламу», № 1977-VIII від 23.03.2017р., визначає наступне:

1. Основними принципами реклами є: законність, точність, достовірність, використання форм та засобів, які не завдають споживачеві реклами шкоди.

2. Реклама не повинна підривати довіру суспільства до реклами та повинна відповідати принципам добросовісної конкуренції.

3. Реклама не повинна містити інформації або зображень, які порушують етичні, гуманістичні, моральні норми, нехтують правилами пристойності.

4. Реклама повинна враховувати особливу чутливість дітей і не завдавати їм шкоди.

Було виявлено, що ст. 8 «Загальні вимоги до реклами» містить основні засади того, що дозволено у рекламі та що заборонено. Відповідно до ст.9 «Ідентифікація реклами» забороняється прихована реклама, а ст. 10 «Недобросовісна реклама» та ст. 11 «Прихована реклама» визначають відповідальність учасників ринку за порушення у сфері реклами. Відповідно до ст.12 «Соціальна реклама» визначено вимоги до здійснення соціальної реклами, в т.ч. такі, що соціальна реклама не повинна містити посилань на конкретний товар та/або його виробника, на рекламодавця, на об'єкти права інтелектуальної власності, що належать виробнику товару або рекламодавцю соціальної реклами та інші.

Закон України «Про рекламу», № 1977-VIII від 23.03.2017р., містить ще низку статей, які відображають умови здійснення рекламної діяльності суб'єктами ринку та відповідальність за порушення цих умов.

У висновку слід зазначити, що учасники ринку реклами використовують різні засоби контролю за рекламними кампаніями, оцінюють її ефективність та визначають дії, які необхідно реалізувати відповідно до отриманих результатів. Існують випадки, коли учасники ринку порушують законодавство про рекламу, не несуть соціальної відповідальності за рекламу, використовують рекламу діючу на підсвідомість людей, перебільшують властивості товарів чи послуг, використовують маніпуляції та намагаються певною мірою впливати на дітей тощо. Такі дії учасників ринку реклами підтверджують те, що вони порушують нормативно-правове законодавство і не є соціально відповідальними.

Список використаних джерел:

1. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3. / С.В. Мочерний; – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Уэллс У. Реклама, принципы и практика [Текст] / У.Уэллс, Д.Бернт, С.Мориарти; - СПб.: Питер, 2001. - 800 с.
3. Россистер Дж. Р. Реклама и продвижение товаров [Текст] / Дж. Р.Россистер, Л. Перси; - СПб: Питер, 2001. – 656 с.
4. www.zakon.rada.gov.ua

ЛІДЕРСТВО ТА УМОВИ РОЗВИТКУ ЛІДЕРІВ

ЛЮДМИЛА ЗАПАРА, к.е.н., професор
**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Незважаючи на те, що перехід до інноваційно розвинених організацій і формування інноваційної моделі поведінки організації вимагають принципового оновлення моделі суб'єкта управління, «вирощування» лідерів інноваційного саморозвитку залишається складною проблемою.

Зусилля щодо формування нової моделі суб'єкта управління реалізуються переважно в рамках окремих освітніх програм управлінської підготовки, програм ведення резерву окремих категорій персоналу, програм атестації та оцінок професійної відповідності, мають несистемний і фрагментарний характер. Це здатне вихопити лише частину проблеми або частину її вирішення.

Лідерство, як характеристика суб'єкта, представляється інтегральною науковою проблемою, що охоплює такі області, як психологія, соціологія, економіка і управління. Лідерство і підходи до його активізації є предметом активної безперервної дискусії впродовж багатьох років. Останні 15-20 років лідерство знову стає предметом активної уваги як один з ключових чинників інноваційного розвитку соціально-економічних систем.

Однак ще на самому початку ХХ століття родоначальник теорії інноваційного розвитку Й. Шумпетер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» зробив важливий висновок про те, що для змін потрібен новий тип людини з особливими цінностями і функціями та способами поведінки, тому що здійснення нового є особливою функцією і привілеєм особливих людей.

Прагнення випереджати, перемагати в своїх починаннях і досягати результатів, що мають помітний вплив на соціально-економічні системи – характеризує лідера. Така позиція, відповідно, змушує суб'єкта приймати найсміливіші і складні виклики зовнішнього середовища, активно і безпосередньо з ним взаємодіяти. Лідер активно залучає до своїх дій інших людей, впливаючи на них своєю впевненістю і переконливістю, і домагається перемоги, щоб закріпити цей статус.

Провідні наукові школи світу, що досліджують лідерство, сходяться сьогодні в тому, що глибина змін, необхідна для інноваційної моделі розвитку, проявляється в наступному поколінні лідерів, які в поєднанні з новими засобами і підходами дадуть відповідь на нові виклики.

Стосовно до сучасних завдань, є всі підстави виділити особливий тип лідера – лідер інноваційних перетворень (лідер ІП), який гармонійно поєднує в собі новатора і підприємця. Новатора характеризує прагнення

до пошуку нового, до відкриттів, експериментів, однак досягнення ефективності тут не є обов'язковим компонентом. Підприємець же орієнтований на отримання доходу. Найчастіше тут мають місце унікальні комбінації, але не завжди присутні лідерські амбіції, а значить, невисокий рівень ризику і складності, який він готовий взяти на себе, що важливо для інноваційної сфери.

З позицій практичного менеджменту можна виділити три напрями розвитку лідерів:

1. Створення середовища саморозвитку і самореалізації суб'єкта управління;
2. Ініціювання та стимулювання залучення персоналу і його креативної активності;
3. Нові інноваційні моделі бізнесу і механізми практичного здійснення інновацій.

Дослідження показують, що рішення даної проблеми можливе на базі створення механізму, який цілеспрямовано формує інноваційне середовище саморозвитку особистості.

БІРЖОВИЙ РИНОК ЯК РЕГУЛЯТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ОЛЕНА ЗОРЕНКО, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

В Україні біржовий механізм сприймається більшістю товаровиробників агропродовольчої продукції лише як інструмент при проведенні державних закупівельних і товарних інтервенцій. Вагомою проблемою у системі торгівлі сільськогосподарською продукцією є відсутність налагодженої інфраструктури. Відомо, що товаровиробники галузі знаходяться під впливом значного варіювання цін на сільськогосподарську продукцію на національних і міжнародних ринках. Однак споживачі й уряди намагаються їх стабілізувати через використання ф'ючерсів та опціонів.

На підставі аналізу праць зарубіжних і вітчизняних учених, колектив науковців під керівництвом В.І.Успенко [1, с.52-54] виділив 11 основних причин, які перешкоджають створенню біржового ринку строкових контрактів:

1. Відсутність інфраструктури.
2. Відсутність єдиного законодавчого регулювання.
3. Незначна кількість покупців і продавців.
4. Відсутність професійних учасників (хеджерів, спекулянтів).
5. Відсутність стандартних контрактів.

6. Відсутність механізму клірингу, тобто взаєморозрахунків по зобов'язаннях сторін. В основі системи клірингових розрахунків лежить система гарантійних вкладів учасників біржової операції.

7. Невелика кількість контрактів, що укладаються.

8. Відсутність системи страхування ризиків.

9. Неадекватне ціноутворення.

10. Відсутність гарантій виконання зобов'язань за біржовими операціями.

11. Відсутність ринку строкових контрактів, до яких відносяться форвардні, ф'ючерсні, опційні, своп-контракти та контракти, які набули поширення в країнах Заходу – так звані синтетичні комбінації (наприклад, опціон на ф'ючерсний контракт).

Неефективне функціонування вітчизняних товарних бірж пояснюється дією таких чинників:

1. Незацікавленість сільськогосподарських товаровиробників у реалізації продукції на біржах через:

а) непоодинокі випадки, коли керівники сільськогосподарських підприємств надають перевагу реалізації продукції за тіньовими схемами – таким чином вони мають власний зиск, а також мінімізуються податкові платежі до бюджету;

б) торгувати на біржах мають право лише зареєстровані брокерські контори, і для здійснення торгівлі на біржах сільгоспвиробникам необхідно або наймати брокера (сплачуючи йому відповідну винагороду), або реєструвати власну брокерську контору й сплачувати членські внески. У будь-якому разі виробнику необхідно нести додаткові витрати, авансувати для цього відповідні оборотні кошти;

в) у разі надання пільгових брокерських місць на біржах виробники втрачають багато часу на оформлення відповідних документів, а також контрактів за результатами укладених під час біржової сесії угод і виконання даних контрактів, водночас сільськогосподарське виробництво вимагає чіткого дотримання технологічних операцій, і втрата часу означатиме для виробників порушення процесу виробництва.

2. Незначний обсяг попиту на біржовому ринку сільськогосподарської продукції через зацікавленість трейдерів у закупівлі продукції з поля або току за заниженими цінами у слабо поінформованих щодо цінової ситуації виробників.

3. Відсутність ефективного державного контролю та недосконалість нормативно-правового забезпечення діяльності бірж. Координацію біржової торгівлі аграрною продукцією здійснюють органи самоуправління Національної асоціації бірж України (НАБУ) та Союзу аграрних бірж України (САБУ), які відстоюють, передусім, інтереси самих бірж.

4. Необґрунтовано велика кількість бірж. Як наслідок, ступінь концентрації товарообігу на більшості бірж (на відміну від західних аналогів) залишається дуже низьким, що має ряд негативних наслідків.

5. Практична відсутність торгівлі ф'ючерсними контрактами й опціонами. Хоча у всьому цивілізованому світі переважна більшість укладених на біржах угод – це ф'ючерсні угоди, і біржі виконують функцію генерування не самих ринкових цін на товари, а упереджувальних цінових сигналів через ціни ф'ючерсних контрактів. Створення ТБ «Українська ф'ючерсна біржа» не активізувало торгівлю ф'ючерсними контрактами через недосконалість організаційно-правових засад функціонування ринку ф'ючерсів, відсутність обігу складських свідоцтв на вторинному ринку, не впровадження ефективного механізму функціонування розрахунково-клірингової палати, яка б здійснювала розрахунки з контрагентами ф'ючерсних угод.[2]

Таким чином, стратегічним напрямом розвитку біржового ринку України в контексті світової економіки є розвиток єдиного електронного біржового ринку сільськогосподарської продукції, а також використання інфраструктури діючих товарних бірж.

Список використаних джерел:

1. Аналіз діяльності біржового ринку України/ / Звіт про науково-дослідну роботу викладачів кафедри фінансів і кредиту ХНУБА (№ держреєстрації 0113U003683) під керівництвом В.І.Успенко.-2015.-74с.-Режим доступу: www.fin.kharkov.ua/docs/science/2015/exchange.docx

2. Кирилюк Є.М. Розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні/ Є.М.Кирилюк// Вісник Черкаського університету.-2015.-Серія «Економічні науки».-№ 12 (345).-с.46-53.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ГРОШОВИМИ РОЗРАХУНКАМИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ОКСАНА ІВАНОВА, ФБС-1-16

Науковий керівник - Катан Л.І., д.е.н., проф.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Поглиблення глобалізації, сучасна хаотичність та нестабільність економіки впливають на управління підприємствами та вимагають вдосконалення системи їх грошових розрахунків. Для виробників сільськогосподарської продукції при здійсненні реалізації виробленої продукції фінансовій службі необхідно управляти та оптимізувати

систему грошових розрахунків як з покупцями, так і постачальниками з врахування поведінки окремих контрагентів в умовах невизначеності.

Управління грошовим розрахунками передбачає управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Щоб мати більш реальну оцінку грошових коштів, які в перспективі зможе отримати підприємство від дебіторів, необхідно спробувати оцінити ймовірність безнадійних боргів у групах за термінами виникнення заборгованості. Згідно з розрахунків на цю суму має бути сформований резерв за сумнівними боргами. При дотриманні дебіторами договірних термінів платежів підприємство має кошти для своєчасних розрахунків з кредиторами і постійно має в своєму розпорядженні вільні кошти в обороті.

Якщо нестача коштів носить постійний характер, то формується прострочена кредиторська заборгованість з усіма наслідками. Ліквідувати її навіть за допомогою платежів дебіторів, що надходять регулярно, в таких умовах неможливо, тому доводиться залучати короткострокові банківські кредити.

Наявність вільних коштів у обороті або нестача коштів, для розрахунків з кредиторами визначається поєднанням оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості й розміру кожного платежу дебіторів і кредиторам. Умови наявності вільних грошових коштів в обороті можна представити у вигляді:

$$\text{Плд} * \text{Код} > \text{Плк} * \text{Кок},$$

де

- Плд (Плк) – сума одного платежу дебіторів (кредиторів);

- Код (Кок) – число повних обертів дебіторської (кредиторської) заборгованості.

Протилежний знак нерівності свідчить про нестачу коштів в обігу на певну дату.

При встановленні умов розрахунків з покупцями та постачальниками аграрному підприємству в багатьох випадках доводиться робити вибір між наявністю вільних коштів в обігу та збереженням необхідного рівня платоспроможності. У залежності від конкретних умов і показників діяльності визначається, що важливіше у певному періоді для поліпшення фінансового стану – вільні кошти в обігу або підвищення платоспроможності.

Таким чином, в умовах глобалізації комплексне впровадження запропонованих заходів вдосконалення фінансового менеджменту грошовими розрахунками дасть змогу вирішити існуючі на аграрному підприємстві труднощі щодо вибору оптимальних форм розрахунків з врахуванням особливостей сучасного стану економічної системи держави.

СУЩНОСТЬ ЛИДЕРСТВА В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ВЕРОНИКА КАЗАК

Руководитель: старший преподаватель Литвиненко Е.Н.

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепр

В современном менеджменте фигура лидера занимает ключевую позицию. Лидером не рождаются, но лидерский характер можно сформировать. Современный лидер должен обладает следующими качествами: стремление, настойчивость, готовность принимать решения, брать на себя ответственность, умение мотивировать. Также необходимо осознание того, что не во всех жизненных ситуациях уместно проявление лидерских качеств. Это демонстрирует красочный пример из жизни Стива Джобса. В молодом возрасте эксцентричный Джобс был очень непохож на среднестатистического топ-менеджера. Он возглавил легендарную компанию «Apple computers» вместе со Стивеном Возняком. Джобс был лидером в многомиллионной корпорации, но его стиль управления оказался не идеальным и он был вынужден покинуть корпорацию под давлением Джона Скалли. Но, через несколько лет Джобс снова возглавил компанию благодаря своим знаниям и лидерским качествам.

Данный пример демонстрирует нам то, что лидер должен уметь адаптироваться, выдерживать паузы и никогда не опускать руки. Есть множество теорий лидерства, которые объясняют как должен вести себя лидер в тех или иных ситуациях. Одна из самых известных – модель ситуационного лидерства Фреда Фидлера. В данной модели автором предлагаются три ситуационные переменные, которые, в свою очередь, дают возможность определить степень благоприятности или контролируемости ситуации для определенного лидерского стиля.

В данной теории выделяют два лидерских стиля. Первый тип, при котором лидер более ориентирован на выполнение работы. Таким лидерам важен только результат и не важны личностные качества сотрудника. Лидеры этого типа не принимают активного участия в коллективном отдыхе сотрудников компании и зачастую вообще не знают, чем живут их подчиненные. Второй тип лидерства более ориентирован на отношения, его последователи хорошо знают мотивы и устремления своих сотрудников, их увлечения и жизненную позицию. Но, как показывают исследования, ни один из предложенных лидерских стилей не является идеальным и должен применяться в зависимости от ситуации.

Лидерство эффективно только тогда, когда лидер передает подчиненным свою энергию и заряжает, вдохновляет ею сотрудников. Также лидер – это опытный оратор, обладающий чувством юмора и широким кругозором.

Основные признаки эффективного лидера:

1. Задаёт темп в работе, разделяет риск и трудности с сотрудниками
2. Лидер не диктатор!
3. Доверяет своим сотрудникам, делегирует им полномочия
4. Открыт новым идеям
5. Пользуется уважением среди коллег и подчиненных
6. Личным примером демонстрирует отношение к работе, выполнению заданий
7. Оказывает помощь своей команде в принятии решений
8. Говорит открыто и только правду «Лучше горькая правда, чем сладкая ложь»
9. Помогает людям раскрыть и продемонстрировать свои сильные стороны

Как уже говорилось выше, лидером не рождаются, так что же нужно сделать чтобы стать лидером? Для этого можно дать несколько рекомендаций:

- Занимайтесь спортом, ведь именно спорт закаляет характер и тренирует выдержку
- Демонстрируйте чуткость и внимание к окружающим
- Учитесь грамотно формулировать цели и задачи
- Придерживайтесь оптимистических взглядов на жизнь даже в безвыходных не первый взгляд ситуациях можно найти выход
- Развивайте коммуникативные навыки, ведь лидер должен уметь общаться с разными людьми
- Проявляйте инициативу

ІНТЕГРАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ СТАЛОГО ВОДОКОРИСТУВАННЯ

НАТАЛІЯ КОВШУН, к.е.н., доцент

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

Необхідною умовою ефективної реалізації функцій держави в управлінні водокористуванням задля забезпечення стійкості та надійності національної економіки – є інтеграційний підхід до створення і запровадження у практику концепції формування в Україні системи сталого водокористування. Така система передбачає всебічне розширення, поглиблення та інтенсифікацію процесів освоєння водних ресурсів, збалансованості функціонування водогосподарського виробництва та раціоналізацію водокористування. Система сталого водокористування може функціонувати тільки при забезпеченні синхронності та результативності реалізації дії її складових підсистем.

Разом з тим вона є складовою національної економіки як визначальний чинник для функціонування тої чи іншої галузі.

Формування системи сталого водокористування як складової національної економіки спирається на сукупність базових принципів менеджменту, які утворились в результаті огляду існуючих теоретичних підходів. Серед існуючих підходів на увагу заслуговує саме інтеграційний підхід до управління водокористуванням як такий, що націлений на деталізацію й посилення взаємозв'язків як між підсистемами водогосподарського комплексу, так і з базовими сферами національної економіки.

Інтеграційне управління передбачає розробку відповідних механізмів взаємодії між окремими елементами і компонентами системи; між стадіями життєвого циклу об'єкту управління; між рівнями управління по вертикалі (країна, регіон, басейн, місто, громада); між суб'єктами управління по горизонталі, які опікуються водокористуванням. Сукупність базових принципів реалізації інтеграційного підходу до формування системи сталого водокористування як складової національної економіки, наведено у таблиці.

Таблиця 1 – Базові принципи реалізації інтеграційного підходу до формування системи сталого водокористування (ССВ) як складової національної економіки

Принципи інтеграційного підходу	Сутність принципів та їх реалізація при формуванні ССВ
1. Принцип субстанціональної єдності процесів формування ССВ і реформування національної економіки на алокаційних засадах у їх детермінованому взаємозв'язку.	Із цього виходить, що конкретні методи й форми формування чи переформатування ССВ повинні кореспондуватися зі змістом і динамікою розвитку національної економіки, у цілому.
2. Принцип нерозривності управління економічним розвитком і екологічною безпекою	Він дозволяє забезпечити системність і комплексність регулювання господарської діяльності, підвищити рівень його екологічної та соціальної ефективності.
3. Принцип ієрархічності управління розвитком	Полягає в необхідності узгодження різнорівневих інтересів і цілей при реалізації головних завдань розвитку.
4. Принцип системно-структурного відбиття змісту процесу управління формуванням ССВ у формах його здійснення.	Доцільно і правомірно розглядати та класифікувати форми управління процесами формування ССВ для конкретної сфери національної економіки, виду економічної діяльності чи виробництва. Реалізація цього принципу

Принципи інтеграційного підходу	Сутність принципів та їх реалізація при формуванні ССВ
	дозволить із всієї сукупності форм здійснення інноваційного розвитку виділити саме ті форми, які зорієнтовані на реалізацію, насамперед, головних (визначальних, концептуальних) факторів розвитку.
5. Принцип різноманіття форм здійснення водокористування та економічних механізмів його регулювання	Врахування на практиці, насамперед, економічних механізмів, які перейшли з минулої системи господарювання, функціонують й продовжують свою дію в умовах уже сформованої системи ринкових відносин.
6. Принцип розмежування двох сторін, який онтологічно характеризує розгортання процесу сталого розвитку.	У зв'язку з цим процес розвитку варто розглядати, з одного боку, – як процес, що здійснюється в часі і просторі, володіє певними якісними трансформаціями; з іншого – як сукупність форм і методів, за допомогою яких здійснюється на практиці процес сталого розвитку.
7. Принцип обумовленості форм сталого розвитку самою методологією дослідження цього процесу.	Інакше кажучи, у своїй об'єктивності логіка дослідження повинна деякою мірою повторювати логіку практичного розвитку, але опосередковану системою наукових категорій, ієрархічно вибудованої на основі діалектичного сходження від абстрактного до конкретного, від простого до складного. Опора на дані принципи дозволить більш глибоко й цілеспрямовано здійснювати як процес стратегічного управління водогосподарським комплексом, так і процес діагностування його стану.

Обґрунтування системи сталого водокористування ССВ повинно мати коректне вирішення основної проблематики за рахунок чіткої постановки прикладного завдання – розроблення формальної процедури виокремлення нових, нетривіальних закономірностей та принципів реалізації дії ССВ. При цьому необхідним є використання експериментальних даних та методів інтерпретаційного проектування з урахуванням сучасних умов та рівня розвитку національної економіки, а також сили й спрямованості впливу різноспрямованих факторів.

Розв'язок такого завдання передбачає, надалі, поглиблене опрацювання змістовного впливу окремих показників водокористування

на підвищення результативності національної економіки. Поряд із цим, необхідне врахування сучасного позитивного доробку щодо формування регуляторів і важелів впливу на макроекономіку, визначених орієнтирів, теоретико-методичних підходів до розроблення технології стратегічного управління розвитком України. Крім приведеного, необхідно обов'язково підкреслити таке: сучасна практика функціонування водогосподарського комплексу, розвиток управлінського інструментарію та перманентна зміна політичних еліт в державі призводить до неузгодженості не лише у визначені цілей водокористування в межах окремих господарських комплексів, а й елементів управління.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК ПРІОРИТЕТ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

АЛІСА КРАМАРЕНКО, к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України, м. Дніпро

Україну вирізняє один із найнижчих рівнів продуктивності праці [1]. Причиною цього науковці називають:

- наявність та розширення тіньових економічних процесів;
- відсутність скеровуючої інституції, яка сформує базу для моніторингу та аналізу продуктивності праці;
- рівень професійної кваліфікації працівників та низька заробітна плата;
- відсутність дійсного соціального діалогу [1].

Тому завдання щодо підвищення продуктивності праці є пріоритетними для вітчизняної промисловості.

Важливий чинник, що забезпечує позитивний рух в продуктивності праці, - це підвищення мотивації працівників на реалізацію пріоритетних бізнес-завдань як в поточній діяльності, так і в досягненні стратегічних цілей.

Пріоритетами кадрової політики підприємства повинні стати:

- підвищення мотивації працівників на реалізацію пріоритетних бізнес-завдань;
- формування лідерів на всіх рівнях управління;
- розвиток компетенцій персоналу відповідно до вимог сучасного бізнесу;
- становлення культури результату і підвищення задоволеності бізнесу роботою кадрової служби.

Для підвищення мотивації працівників на реалізацію пріоритетних бізнес-задач на підприємствах необхідно прийняти ряд заходів. Це впровадження сучасних інструментів преміювання за бізнес-цілі (оперативне, проектне і стратегічне преміювання); підвищення якості

ключових показників ефективності - декомпозиція бізнес-цілей до кожного керівника. При цьому необхідно підвищення інформованості керівників про доступні інструменти грошової і нематеріальної мотивації персоналу.

Для розвитку лідерів на всіх рівнях управління необхідно вирішити певні завдання:

- формування системи довгострокового планування кар'єри і ротацій;
- виконання спеціалізованих програм підготовки лідерів в компетенціях ефективності, підприємництва, міжнародної діяльності;
- залучення керівників вищого рівня до оцінки потенціалу, відбір і розвиток лідерів.

Також важливим завданням, що впливає на досягнення цілей в довгостроковій перспективі, є розвиток компетенцій персоналу зі швидкістю, яка потрібна в сучасних умовах. Для цього необхідно впроваджувати програми розвитку на підтримку стратегічних пріоритетів, здійснювати перехід на підготовку робітників з використанням сучасної методики WorldSkills [2].

Ще одним завданням є формування культури результату. З метою трансформації корпоративної культури ключовими факторами стають оцінка персоналу на основі дотримання цінностей; підвищення залученості персоналу в реалізацію програм удосконалення бізнес-процесів.

Що стосується трансформації функцій кадрової служби, ключові ініціативи в цьому напрямку - автоматизація процесів управління персоналом, підвищення кваліфікації керівників і працівників в області управління персоналом.

Слід підкреслити, що головним пріоритетом кадрової політики, повинна залишатися культура безпеки. Постійно орієнтуючи персонал на виконання виробничих завдань і дотримання термінів, слід акцентувати увагу на тому, що безпека за пріоритетом вище ефективності. Необхідно створити умови, при яких виконання робіт проводиться при безумовному дотриманні вимог, пов'язаних з безпекою. Ці заходи - мотивація працівників на дотримання принципів безпеки, регулярна робота з персоналом з безпеки на рівні підрозділів, забезпечення якісного зворотного зв'язку між керівниками і підлеглими та розвиток компетенцій у керівників і персоналу з метою поліпшення безпеки виробництва.

Основним інструментом підвищення мотивації працівників, що пропонується впроваджувати на підприємствах є впровадження ключових показників ефективності та їх якісна декомпозиція. Це забезпечить розуміння кожним працівником його особистого внеску в досягнення стратегічних цілей. Ще одним пріоритетом для підприємств є розвиток лідерів на всіх рівнях управління, це в першу чергу планування резерву керівних кадрів.

Таким чином для підприємств необхідно максимально використовувати людський капітал, забезпечуючи поступальний рух і розвиток, успішну трансформацію в міжнародний бізнес, і надавати кожному працівнику ту винагороду, яку він заслужив завдяки внеску в спільну справу.

Список використаних джерел:

1. Кожем'якіна С. М. Причини низького рівня продуктивності праці в Україні / С. М. Кожем'якіна, С. Г. Кривуша // Ринок праці та зайнятість населення. - 2016. - № 2. - с. 8-11. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn_2016_2_3.

2. Скачко Л.А. Развитие профориентации в Украине / Л.А. Скачко, А.А. Пащенко, Е.В. Тарасенко // Створення системи забезпечення якості освітньої діяльності та вищої освіти : зб. доповідей наук.-практ. конф., червень 2015 р., Дніпропетровськ [Електронний ресурс] / М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т, Науково-методичний центр. – Д. : НГУ, 2015. – с. 180-184. – Режим доступу: <http://nmu.org.ua>

EU POLICY FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS

VIKTORIYA KRYKUNOVA, – PhD in Economics, Associate professor
Kherson State Agrarian University, Kherson, Ukraine

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are defined in the EU recommendation 2003/361. The main factors, determining whether an enterprise is an SME are: staff headcount for enterprises to be identified as a small – up to 50, as medium ones – to 250 employees; turnover for enterprises to be identified as small – up to €50 mn, as medium – to €10 mn (or balance sheet total also can be used). In 2015, just under 23 million SMEs in the non-financial business sector generated €3.9 trillion of value added and employed 90 million people. The most important SME sectors in terms of employment in the EU28 were “accommodation and food”, “business services”, “construction”, “manufacturing” and “wholesale/retail trade”. Within these five sectors as a whole, in terms of total value added, the contribution of SMEs was 44% in “manufacturing”, 66% in “wholesale/retail trade”, and over 70% in “business services”, “accommodation and food” and “construction”.

The first step taken by European institutions in order to draft a joint SME policy took place with the adoption of the European Charter for Small Enterprises by the “General Affairs” Council and the approval of this Charter at the European Council in year 2000. The Charter recommends that governments focus their strategic efforts in ten pathways for action which are of vital importance for the environment in which Small Enterprises operate.

In 2008, the European Union took a step further in the development of a comprehensive SME policy with the implementation of the Small Business Act. The main directions for improve SME performance, implemented by European Commission, are:

- better access to finance. The latest survey of financing conditions faced by SMEs, run jointly by EC DG Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs and the European Central Bank in autumn 2015, reported an increase in SMEs which experienced difficulties in finding customers compared to 2013 and 2014, whereas finding access to finance is comparatively less of a problem for SMEs. Only 10% of enterprises reported “access to finance” as their most pressing problem.

- improved access to markets. “Finding customers” remained the most pressing problem for SMEs. Although in more recent years the number of enterprises reporting this as their most pressing problem had decreased, this trend reversed between 2014 and 2015, with the number of enterprises reporting “finding customers” as their most pressing problem rising by five percentage points.

- supporting entrepreneurship;
- cutting unnecessary burdensome bureaucratic hurdles;
- eliminating skills shortages. “Availability of skilled staff or experienced managers” was the second most pressing problem. Over 20% of SMEs reported this was an issue in Belgium, Croatia, Finland, France, Latvia, Luxembourg, the Netherlands, Poland, Slovakia, and the UK.

As for business friendly environment, most EU SMEs consider taxation matters to be the most burdensome policy area that affects them. While large enterprises can usually call on tax experts for advice on how to optimize their net profits, SMEs have many difficulties regarding tax matters, for example: indirect taxation (VAT), direct taxation (income, capital, double taxation etc.), tax compliance costs; the administrative burden that arises from tax rules. So, the Commission looks at the various measures that the participating countries should take to reduce tax compliance costs for SMEs.

To promote entrepreneurship and to eliminate skills shortages the Commission through the Entrepreneurship Action Plan, supports entrepreneurship education and training to support growth and business creation; provides support tools for removing existing administrative barriers and supporting entrepreneurs in crucial phases of the business lifecycle; makes efforts to reignite the culture of entrepreneurship in Europe and nurture the new generation of entrepreneurs.

Only 25% of EU-based small and medium-sized enterprises (SMEs) export at all and an even smaller portion export beyond the EU. The Commission’s objective is to have a stable regulatory framework to foster the free movement of products and allow SMEs to take advantage. European Standards are an important tool for enhancing SMEs’ competitiveness. Standards help to reduce technical barriers to trade, reduce costs, and

facilitate SMEs' access to markets.

The Commission works with financial institutions to improve the funding available to SMEs. EU financing programmes are generally not provided as direct funding. Aid is channelled through local, regional, or national authorities, or through financial intermediaries such as banks and venture capital organizations that provide funding through financial instruments.

SMEs operate mainly at national level. Only few SMEs are engaged in cross-border cooperation within the EU. The Enterprise Europe Network helps SMEs with European and international ambitions to make the most out of business opportunities in the EU and beyond. With 600 partner organizations in more than 60 countries, the Enterprise Europe Network is the world's largest support network for SMEs.

References

1. Annual Report on European SMEs 2015 / 2016 SME recovery continues SME Performance Review 2015/2016. – Available at: <https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016>

2. Policy Brief The SME policy of the European Union. – Available at: https://www.interregeurope.eu/fileadmin/user_upload/plp_uploads/TO3_policy_brief_2__SME_policy_final_V23_01_2017_Siriuss_LS_clean.pdf

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ОЛЕСЯ ЛЕБЕДЕНКО, к.е.н., доцент

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Споживання матеріальних благ є необхідною умовою існування і розвитку людського суспільства. Основним джерелом одержання продуктів харчування є сільськогосподарське виробництво. Безперервність споживання продукції сільського господарства зумовлює безперервність сільськогосподарського виробництва. Таким чином, постійно повторюючись, процеси виробництва та споживання формують процес економічного відтворення. На особливу увагу заслуговує відтворювальний процес в аграрних підприємствах, які є важливою ланкою сільськогосподарського виробництва.

У сільському господарстві відтворенням називають постійне повторення і безперервне відновлення процесу сільськогосподарського виробництва. Залежно від результатів процесу відтворення, виділяють просте та розширене відтворення.

Розширене відтворення в аграрних підприємствах є об'єктивною вимогою. Однією з причин цього є те, що необхідною умовою соціально-економічного прогресу суспільства є задоволення потреб населення у

продуктах харчування. Основним їх постачальником є сільськогосподарське виробництво.

Слід також зауважити, що сільське господарство є соціально-економічною системою, яка може функціонувати, забезпечуючи певний рівень життя населення, відтворення виробничого потенціалу та природного середовища. Ці завдання вирішуються завдяки виробництву та реалізації необхідної суспільству продукції. Отже, з точки зору виробника, виробництво продукції – засіб, чинник вирішення його соціальних завдань. Економічний інтерес працівника аграрного сектору полягає у створенні необхідних умов життя та забезпеченні себе і своєї родини засобами існування. Коли економічні умови виробництва та реалізації продукції не дозволяють працівникові виконати це завдання, він розвиває власне присадибне господарство чи мігрує з сільської місцевості, що негативно позначається на можливостях здійснювати виробництво у розширених масштабах. Якщо ж взяти до уваги той факт, що чисельність сільського населення в Україні складає майже третину всього населення країни, а у сільськогосподарському виробництві задіяно близько однієї шостої частини зайнятого в економіці населення, то можна дійти висновку, що звужене відтворення сільськогосподарського виробництва буде призводити до загострення соціально-економічних проблем у сільській місцевості. Отже, основним шляхом розв'язання згаданих проблем є розширене відтворення в аграрних підприємствах.

Можливості розширеного відтворення залежать, насамперед, від наявності прибутку та від його розподілу на фонди нагромадження й споживання. Нестабільні показники рентабельності за окремими видами продукції та низький рівень відтворювальної спроможності свідчать про те, що у сучасних умовах господарства спроможні здійснювати лише просте відтворення, в окремих випадках – звужене, за якого обсяги виробництва скорочуються. Основні причини збитковості сільського господарства обумовлені диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію та засоби виробництва, що купуються сільськогосподарськими товаровиробниками, а також низькою купівельною спроможністю населення, що не дає змоги підтримувати необхідний рівень попиту і пропозиції на продовольчі товари, низькою інвестиційною привабливістю галузі. Низька ефективність господарювання обумовлена також недосконалістю грошово-кредитної, податкової, митної політики, розбалансованим ціновим механізмом. Кредитна система зорієнтована на галузі зі швидким обігом капіталу. Комерційні банки не зацікавлені у наданні кредитних ресурсів аграрним підприємствам через їх низьку доходність, незначний обсяг віддачі вкладеного капіталу, невирішеність земельного питання, неліквідність майна.

На відтворення в аграрних підприємствах впливає специфіка галузі та залежність від природно-кліматичних умов. Економічна наука

обґрунтовує щільний взаємозв'язок погодних умов, нестабільності цін і доходів із проявом законів попиту та пропозиції на сільськогосподарську продукцію, що обумовлює неспроможність аграрної галузі до самостійного нагромадження та відтворення. Тому, за нашим переконанням, існує необхідність певного державного втручання у регулювання відтворювального процесу в аграрних підприємствах [1, 2]. До головних засобів впливу держави в цьому напрямі слід віднести: створення умов для ефективного використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств; спрямування цінової політики на підтримання такого рівня цін на сільськогосподарську продукцію, який забезпечить беззбитковість її виробництва та нагромадження власних коштів аграрних підприємств; паритет у правах усіх сторін соціально-економічних відносин щодо розподілу прибутку аграрних підприємств; вдосконалення грошово-кредитного, податкового, митного законодавства з метою сприяння отриманню прибутку аграрними підприємствами.

Список використаних джерел:

1. Лебеде́нко О.В. Чинники та умови відтворення родючості ґрунтів в аграрних підприємствах / О.В. Лебеде́нко // Агросвіт. – 2015. – № 23. – С. 22-25.
2. Лебеде́нко О.В. Актуальні аспекти формування та відтворення техніко-технологічної бази аграрних підприємств / О.В. Лебеде́нко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 23. – С. 80-83.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

ЕЛЬВІНА ЛИМОНОВА, к.е.н., доцент

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

Однією з найголовніших характеристик сучасного світового господарства є транскордонне переміщення капіталів. Воно здійснюється у вигляді прямого іноземного інвестування (ПІІ) країною-донором країні-реципієнту з метою отримання прибутку або отримання іншого корисного ефекту. Надходження прямих іноземних інвестицій у країну є важливою умовою для пожвавлення її економіки, а тому створення сприятливого інвестиційного клімату є однією з головних завдань уряду будь-якої країни.

Для України надходження іноземних інвестицій є надзвичайно важливим для стабілізації економіки та сприяння розвитку багатьох галузей промисловості. Процес надходження інвестицій в Україну за період 2010-2016 рр. відрізняється динамічністю (рис. 1) [1].

Так, до 2013-2014 рр. в економіку України поступав значний обсяг ПІІ зі 130 країн світу, що характеризувався постійною позитивною тенденцією. Проте вже станом на початок 2015 року надходження значно зменшились майже на 20% в порівнянні з попереднім роком.

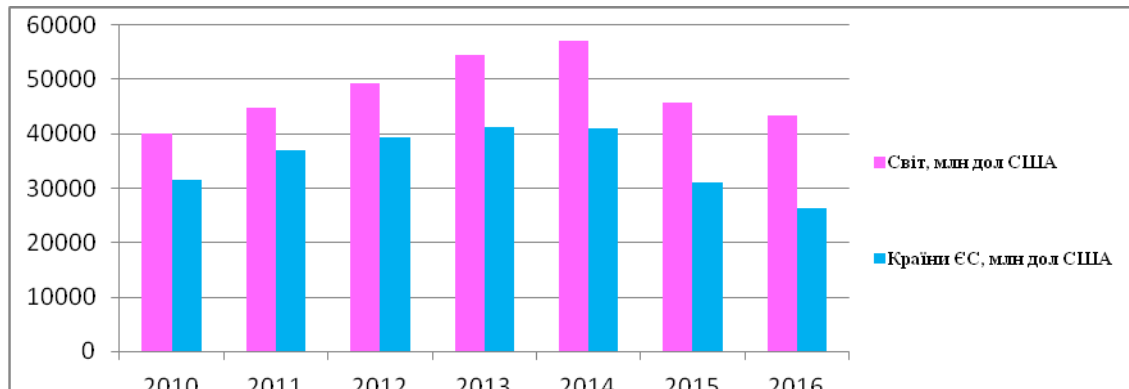


Рис. 1. – Динаміка надходжень ПІІ в економіку України станом на 2010-2016 рр.

У 2016 році негативна тенденція продовжилась, і обсяг надходження ПІІ досяг рівня 43,3 млрд. дол. США. Це можна пояснити значними економічними проблемами та невизначеністю, що пов'язана з військовим конфліктом та політичними змінами, що відбулися в 2013-2014 рр. та продовжуються дотепер. Ці проблеми призвели також до тенденції або згорання частини свого бізнесу великих компаній (наприклад, російська компанія «Лукойл Україна», голландська компанія «Shell», угорсько-польська авіакомпанія «WizzAir Україна» тощо) на ринку України, або ж повного виходу з нього.

Особливе місце в інвестуванні в економіку України належить Європейському Союзу. Хоча за останні роки в вартісному вираженні надходження ПІІ з країн ЄС в Україну зменшились, ЄС все одно залишається головним інвестором, частка якого складає за досліджуваний період більше двох третин від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, здійснених країнами світу в українську економіку.

Структура ПІІ за країнами походження відрізняється низькою варіативністю. Так, в розрізі країн значно виділяється дев'ятка головних інвесторів, на які припадає 92,6% від загального обсягу надходжень капіталу в Україну серед країн ЄС та 70,3% - серед країн світу.

Лідером серед інвесторів в економіку Україну як взагалі, так і серед європейських країн є Кіпр. Станом на початок липня 2017 року його частка склала 36,2% серед країн ЄС та 25,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, здійснених країнами світу в українську економіку. Такий стан речей не є випадковим, адже Кіпр має найнижчу ставку податку на прибуток у Європі – 10% та ставку податку на будь-які пасивні доходи – 0%, а тому він є дуже привабливою країною для проходження грошових коштів.

Друге місце серед стратегічно важливих інвесторів в економіку України займає Нідерланди (23,1% з країн ЄС). Причиною цього є суттєві пільги, що надаються зареєстрованим у них іноземним компаніям, а тому можна говорити також про певні елементи офшорності, проте не такі суттєві, порівнюючи з Кіпром. Значний обсяг надходження інвестицій з Великої Британії (7,9%) та Німеччини (6,4%) обумовлений тісним торговельним та технологічним співробітництвом з Україною [1].

Таблиця 1 – Обсяги прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в економіці України станом на на 01.07.2017р. [1]

	Обсяги прямих інвестицій (млн.дол. США)	У % до підсумку
Всього з країн ЄС-28	27387,3	100
Кіпр	9925,4	36,2
Нідерланди	6326,1	23,1
Велика Британія	2155,8	7,9
Німеччина	1741	6,4
Франція	1334,1	4,9
Австрія	1307,3	4,8
Люксембург	988,2	3,6
Польща	800,4	2,9
Угорщина	791,6	2,9
Інші країни ЄС	2017,4	7,3
Всього в Україні	38981,5	x

Недостатня диверсифікованість країн-інвесторів є значно ризикованою, оскільки в такому випадку наша країна є надзвичайно залежною від здійснення політики декількох країн, що є головними інвесторами, та в разі її зміни може понести значні втрати.

За досліджуваний період основні види діяльності, в які найчастіше спрямовувалися іноземні інвестиції, не змінилися, відбулися лише незначні зміни у частці до загального обсягу. Станом на 2016 р. основна частина надходжень капіталу була зосереджена у промисловості (29,2%) та у фінансовій та страховій діяльності (27,2%). Близько чверті загального обсягу інвестицій було спрямовано на оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (12,9%), також на операції з нерухомим майном (9,5%) та на професійну, наукову та технічну діяльність (5,5%). На інші види діяльності припало 15,6% від загального обсягу спрямованих інвестицій з країн ЄС [1].

Із особливостей розподілу ПІІ за видами діяльності можна зробити висновок, що метою інвестування для багатьох іноземних інвесторів є використання українського ринку для отримання швидкого прибутку. Це можна побачити з відносно високої частки фінансової і страхової діяльності та торгівлі, оскільки ці галузі, не зв'язуючи коштів компанії,

дозволяють отримувати прибутки за рахунок швидкого обігу. У цей час ПІІ в сільське господарство (найменш перспективну складову частину харчової промисловості щодо швидкого прибутку) поступали у незначному обсязі [2].

Україна також бере участь у системі світового інвестування. Проте структура надходжень українського капіталу за країнами-отримувачами дуже недиверсифікована. Так, 96,14% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, здійснених Україною в економіки країн світу припадає на Європейський Союз. Серед країн ЄС переважно всю частину українських інвестицій акумулює Кіпр (96,8%), набагато менше – Латвія та Польща (1,2% та 0,8% відповідно). Зовсім незначна частина припадає на всі інші країни ЄС (1.2%) [1].

Основна частина інвестицій з України до Кіпру припадає на резидентів, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, до Латвії – установами фінансової діяльності, до Польщі – підприємствами торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку [3].

Отже, іноземне інвестування відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни, Україна не є виключенням. Проте наша країна характеризується низкою проблем, що гальмують процес надходження іноземних інвестицій. Серед них: політична нестабільність та недосконалість законодавства, відсутність надійних гарантій для іноземних інвесторів від зміни законодавства та політичного курсу, високі податкові ставки, надмірне втручання держави в економіку, високий рівень корупції влади. Крім того, бюрократизація та надмірне регулювання розвитку бізнесу створюють адміністративне навантаження на бізнес [4].

Проте не дивлячись на ці перешкоди, Україна є надзвичайно перспективною для вкладення капіталу, і тому їй необхідно додати максимум зусиль для подолання наявних проблем, щоб покращити інвестиційний клімат в країні та зробити її ще привабливішою для інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Побоченко Л.М., Бондаренко А.В. Інвестиційне співробітництво України з Європейським союзом // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ, 2013.
3. Пуларія П.А. Вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток України / П.А. Пуларія // Економічний вісник Національного гірничого університету, 2016.

4. Лугова М. Реформування інвестиційної політики в контексті європейської інтеграції / М. Лугова // Науковий вісник СНУ ім. Лесі Українки. Міжнародні відносини. - 2013.

МЕНЕДЖМЕНТ: ЕТАПИ РОЗВИТКУ ТА МЕТОДИ

СВІТЛАНА ЛУБЕНЕЦЬ, МТ-2-15

Науковий керівник: Байдак І.І.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

У процесі ринкових перетворень в Україні в різних галузях народного господарства активно почали використовувати термін "менеджмент". Разом з тим, також широко використовується також поняття "управління" і дуже часто їх ототожнюють, що призводить до плутанини.

Управління – це цілеспрямована дія на об'єкт чи предмет з метою змінити його стан або поведінку.

Менеджмент є різновидом управління та означає управління людьми. Менеджмент – це цілеспрямований вплив на працівників з метою виконання поставлених завдань та досягнення визначених цілей.

Потреба в науці менеджменту виникла з появою машинного виробництва. Саме в той час почали виникати підприємства, на яких працювали десятки, сотні, навіть тисячі людей. У зв'язку з цим почали виникати проблеми планування їх діяльності, організування робочих місць, створення ефективної системи стимулу працівників, розроблення технологічних процесів. Саме розвиток машинного виробництва зумовив необхідність дослідження закономірностей управління людьми. У процесі цих наукових досліджень було сформульовано перші принципові положення, вироблено механізми та рекомендації щодо управління виробничо-господарською діяльністю.

В історії розвитку менеджменту чітко виділяють 6 основних етапів його розвитку:

- розвиток науки про управління людьми в процесі виробництва;
- формування управлінських механізмів на засадах розвитку стосунків між людьми;
- побудова систем управління, орієнтованих на ринок;

- активне застосування кількісних (економіко-математичних) методів для формалізації методів менеджменту і трансформації їх в управлінські рішення;

- формування системних та ситуаційних підходів;
- комп'ютеризація управлінських процесів.

Основним завданням будь-якого підприємства чи організації є отримання прибутку. Ефективність управління залежить від того, які функції та методи використовуються в роботі.

Методи менеджменту – це сукупність прийомів та способів впливу на працівників з метою ефективного виконання поставлених завдань та досягнення цілей організації. Мета методів менеджменту – забезпечення гармонії в робочому колективі, органічного поєднання індивідуальних, колективних і суспільних інтересів. Методи менеджменту орієнтовані на високу продуктивність і ефективність діяльності робітників підприємства, на злагоджену роботу підрозділів підприємства.

Методи менеджменту поділяються на:

- економічні методи – зумовлені різними економічними чинниками, за допомогою яких досягається колективне та індивідуальне задоволення потреб на всіх рівнях;

- адміністративні методи – системи прямого адміністративного впливу на підлеглих, які здійснюють керівники в межах своїх повноважень для досягнення цілей підприємства;

- соціально-психологічні методи – постають як сукупність специфічних способів впливу на міжособистісні стосунки і зв'язки у трудових колективах.

- технологічні методи – вплив на робітників через документи, що визначають технологію виробничо-господарських процесів.

Менеджмент включає в себе різноманітний спектр виконуваних робіт, спрямованих на створення найбільш сприятливих умов розвитку виробництва, більш повного та раціонального використання наявних ресурсів, досконалішої організації праці. Мета такої діяльності – підвищення ефективності виробництва і зміцнення конкурентоспроможності організації.

ОТЛИЧИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ЕЛЕНА МАКОТКИНА

Руководитель: старший преподаватель Литвиненко Е.Н.

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепр

В современных условиях глобализации и хаотично структурированной экономики понятия «профессиональный менеджер» и «предприниматель» сопоставляют как синонимичные. Существует проблема определения различий и сущности данных понятий. Выделяют десять главных отличительных особенностей предпринимателя и профессионального менеджера в следующих направлениях - поведении, стиле менеджмента, движущей силе, организационном развитии, структуре и культуре, принятии решений, целеполагании, а также в отношении к деньгам и риску. Рассмотрим перечисленные особенности более подробно.

1. Начнем с поведенческих различий. В этом аспекте типичный предприниматель хочет полностью контролировать собственную жизнь (как правило, это – основная причина, почему он начинает собственный бизнес), свой бизнес и особенно своих работников. Профессиональный менеджер, с другой стороны, приходит в компанию, которая нуждается в делегировании полномочий, так как достигла такого уровня развития, когда предприниматель (владелец) не может «сделать все сам».

2. «Предпринимательский» стиль менеджмента – это очень требовательный менеджмент с небольшими «допусками» на ошибку и совсем без допусков на провалы. Деятельность такой компании это «театр одного актера», вне зависимости от реального количества сотрудников. Профессиональный менеджер, напротив, должен быть терпимым даже к провалам (и рассматривать их как базу для дальнейшего обучения персонала). Кроме того, он должен формировать управленческую команду, исходя из того, что ответственность в организации должна переходить от «всезнающего» предпринимателя к людям, которым есть чему поучиться в осуществлении бизнеса.

3. Движущая сила предпринимателя характеризуется такими концепциями, как «предприимчивость», «креативность», «инновация», которые являются индикаторами стремления создать что-то из ничего. Профессиональный менеджмент характеризуется такими концепциями, как «порядок», «организация», «процедуры», которые являются индикаторами стремления организовать и сохранить то, что есть.

4. Анализ организационного развития позволяет нам увидеть, что «предпринимательский» менеджмент отличается способностью реагировать быстро и эффективно на новые возможности в бизнесе. Эта возможность является основой для быстрого роста компании на

«предпринимательском» этапе ее развития. Профессиональный менеджмент отличается практикой средне- и долгосрочного стратегического планирования, которая ведет к контролируемому росту компании в процессе ее становления.

5. «Предпринимательская организация» характеризуется неформальной, гибкой структурой, которая позволяет ей адаптироваться к изменениям, происходящим вследствие быстрого развития. Профессиональный менеджмент, с другой стороны, требует формальной и очень жесткой организационной структуры, которая не оставляет возможностей для быстрого реагирования на возможность в бизнесе, однако защищает организацию от внезапного коллапса.

6. Типичный предприниматель обычно не пытается внедрять и развивать какую-то особенную культуру внутри организации, которую он создал, потому, что в большинстве случаев он сам и есть организация. В литературе такая ситуация определяется, как «предпринимательская организационная культура», которая характеризуется большими дозами харизмы и манипулирования. Профессиональный менеджер пытается построить культуру компании, которая базируется, с одной стороны, на ценностях компании, а с другой стороны – на ее целях в бизнесе.

7. Предприниматель часто принимает решения, даже те, которые представляют наибольшую ценность для предприятия, основываясь на собственном опыте и интуитивных ощущениях. Профессиональный менеджер обычно принимает решения только после тщательного анализа детальной информации и принимает решение, учитывая мнение экспертов как внутри компании, так и за ее пределами.

8. Если рассматривать процесс целеполагания, то предприниматель описывает свою организацию в терминах «видение», «мечта» и «миссия» и управляет, создавая у сотрудников иллюзию, что они служат «высшей цели», а не просто занимаются маркетингом товаров и услуг. Профессиональный менеджер же при формулировке целей своей компании использует термины «рыночный сегмент», «выручка на сотрудника» и «прибыльность».

9. Несмотря на то, что общепризнанный миф утверждает, что предприниматели движимы страстью к деньгам и власти, однако теоретические и эмпирические исследования показывают, что типичные предприниматели фактически в большей мере движимы страстью к успеху, нежели ко власти. Это в свою очередь означает, что в глазах большинства предпринимателей, несмотря на то, что деньги являются весьма желательным побочным продуктом, они не являются основным резонансом их усилий. Профессиональный менеджер, с другой стороны, смотрит на бизнес, которым он управляет «финансовыми глазами» и определяет цели этого бизнеса исключительно в финансовых терминах.

10. Распространенный миф описывает предпринимателей как бесстрашных «рисковых игроков», однако многочисленные

исследования показали, что фактически типичный предприниматель весьма искусно оценивает риски и может уклоняться от них. С другой стороны, профессиональный менеджер, который видит свою задачу в сохранении и укреплении компании, естественно боится рисков, пытается сохранить «status quo» («оставить всё так, как есть»).

Таким образом, благодаря вышеуказанным отличительным чертам, можно сделать вывод, что понятия «профессиональный менеджер» и «предприниматель» совершенно не являются идентичными. Чтобы устранить существующее недоразумение и, следовательно, разрешить проблему, необходимо дальнейшее более глубокое исследование и выяснение отличий между предпринимателем и профессиональным менеджером.

РЕФЛЕКСИВНА СКЛАДОВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

МАР'ЯНА МАЛЬЧИК, д.е.н., професор кафедри маркетингу
ІРИНА ОПЛАЧКО, аспірант кафедри маркетингу
**Національний університет водного господарства та
природокористування, м. Рівне**

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки, що характеризуються посиленням впливу міжнародних фінансово-економічних процесів та мінливістю факторів ринкового середовища, важливим чинником забезпечення ефективного функціонування підприємств є зростання рівня задоволення інформаційних потреб, необхідних для прийняття якісних управлінських рішень. Адже інформаційне забезпечення є потужним інструментом стратегічного маркетингового управління, за допомогою якого економічні суб'єкти мають змогу цілеспрямовано впливати на учасників ринку шляхом застосування рефлексивних впливів.

Питанню інформаційного забезпечення стратегічного маркетингового управління діяльністю підприємств присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Є. А. Івченко, Ж.-Ж. Ламбен, Г. Мак-Дональд, Б. М. Мізюк, О. М. Стойловська, Р. А. Фатхутдінов, О.М. Фроленко. Теоретичні засади управління економічними суб'єктами на основі рефлексивного підходу висвітлені в працях А. О. Длігача, Р.М. Лепи, В. О. Лефевра, М. В. Мальчик, Є. О. Устинова, І.А. Стреблянської.

Вихідним елементом стратегічного маркетингового управління є формування та реалізація маркетингової стратегії підприємства. Для її ефективною імплементації велике значення має наявність ефективних

комунікацій та інформаційного забезпечення, що визначає динамічність і своєчасність дій щодо застосування рефлексивних впливів до учасників ринку, з метою схилення їх до прийняття рішень, вигідних підприємству (рис.1).

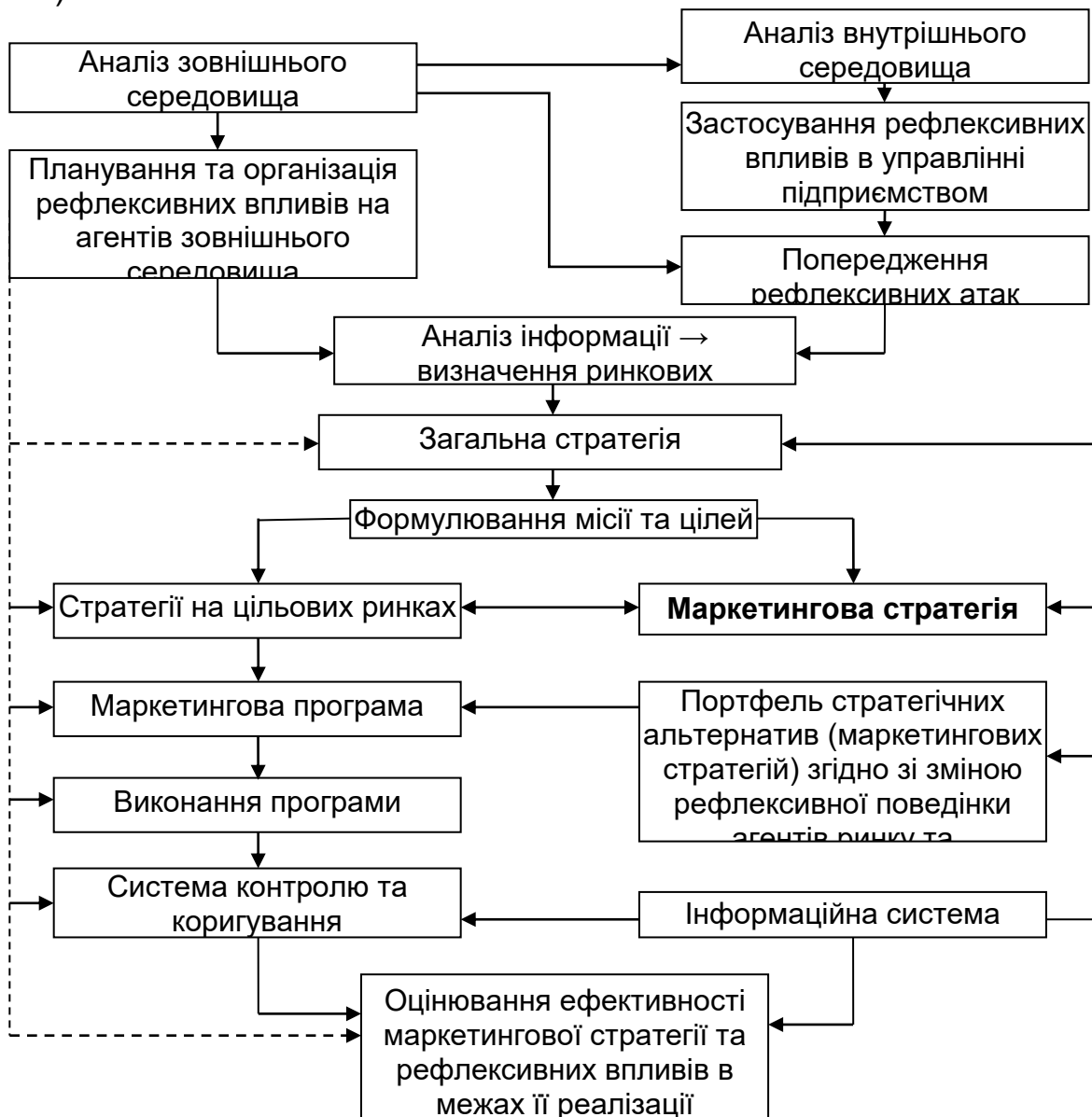


Рис. 1. – **Стратегічне маркетингове управління з урахуванням рефлексії прийняття рішень підприємством**

Джерело: розроблено автором на підставі [3]

Аналізуючи дані, представлені на рис. 1, слід відмітити, що аналіз зовнішніх чинників, виявлення сильних і слабких сторін підприємства є ключовими елементами процесу стратегічного маркетингового управління. Для цього може використовуватись цілий комплекс різних інструментів і методів, що дає змогу здійснити кваліфікований стратегічний аналіз діяльності підприємства і його позицій на ринку, виявити стратегічні альтернативи діяльності, які можуть бути покладені в основу маркетингової стратегії. Тобто такий аналіз формує інформаційну

базу для визначення стратегічних цілей та застосування моделей рефлексивної поведінки підприємства по відношенню до суб'єктів ринку.

При відсутності чи неповноті належної інформації будь-яке управлінське рішення не може вважатися достатньо обґрунтованим. Основними критеріями якісного інформаційного забезпечення системи стратегічного маркетингового управління є прозорість (можливість доступу до інформації представників різних підрозділів організації, що виступають учасниками процесу прийняття стратегічних рішень), системність, актуальність, достовірність, зіставність, зрозумілість, релевантність та повнота інформації, ефективність комунікаційної мережі (забезпечення обміну стратегічно важливою інформацією всередині управлінської ієрархії) [2, с.203].

Важливим чинником забезпечення ефективного стратегічного управління підприємством з застосуванням рефлексивних впливів є використання в діяльності сучасних підходів до роботи з інформацією, а саме формування корпоративних баз даних, що містять відомості про ділових партнерів, конкурентів і споживачів. У зв'язку з переходом від масового до диференційованого маркетингу особливої популярності набувають CRM-системи (Customer Relationship Management), тобто системи управління взаєминами з суб'єктами ринку, що передбачають наявність єдиного сховища інформації, звідки в будь-який момент доступні усі відомості про усі випадки взаємодії з контрагентами, синхронізацію управління множинними каналами взаємодії, постійний аналіз зібраної інформації про суб'єктів ринку та прийняття відповідних організаційних рішень. Застосування в роботі таких систем дозволяє підприємству займати вищі ранги рефлексії по відношенню до інших учасників ринку та, відповідно, укріпити його конкурентні позиції на ринку [2, с.93].

Таким чином, ефективність стратегічного маркетингового управління підприємством на основі рефлексивного підходу визначається повнотою та достовірністю інформаційного забезпечення його діяльності. Адже саме інформація дозволяє вчасно реагувати на зміни поведінки суб'єктів ринкових відносин і певним чином впливати на них. Важливість наявності ефективних комунікацій та інформаційного забезпечення підприємства визначає динамічність і своєчасність рефлексивних впливів в межах реалізації маркетингової стратегії, результативність яких значною мірою залежить від правильності та вірогідності інформації.

Список використаних джерел:

1. Мальчик М.В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: монография. – Донецк-Ровно: ЧП Лапсюк В.А., 2010. – 216 с.

2. Фроленко О.М. Институалізація механізму стратегічного маркетингового управління підприємством та його інформаційно-аналітичного забезпечення // Галицький економічний вісник. – 2014. – Випуск № 3 (46). – С. 196 – 209.

3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. — 2-ге вид., перероб і доп. - К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

К ВОПРОСУ ОБ СОВРЕМЕННЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ СИСТЕМАХ БИЗНЕСА И ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ ПРЕВОДОВ

НУРГУЛЬ КАКТАЕВА, магистрант

Северо-Казахстанский Государственный университет имени М. Козыбаева, г. Петропавловск.

n.kaktaeva95@mail.ru

В современном мире где научно технический прогресс позволил людям производит покупки и совершать сделки через интернет, остро встал вопрос безопасности. Ведь не секрет что многие люди подвергаются мошенническим действиям со стороны как банковских служащих, так и злоумышленников.

Современные требования к бизнесу устанавливают то, что руководители должны быть мобильными, общедоступными в социальных сетях, сети интернет , а также иметь возможность быстрого доступа к банковским системам. Это означает то что, не только руководители, но и их подчинение рискуют потерять свои личные данные, когда они используют системы интернет-банкинга. В основном кражи данных так называемых «куков» происходят когда пользователь, ввел свои данные и пытается отправить их на сервер, окно ввода данных представлено на рисунке 1[1].

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ

147
+375 17 218-84-31

ВХОД в систему Инструкция пользователя Online-регистрация Часто задаваемые вопросы

Логин

Пароль

Войти

Код с карты кодов
 Одноразовый СМС-код

[Разблокировать по СМС](#)

Рис. 1. – Окно пользователя Интернет-банкинг

Как правило большинство систем Интернет-банкинга имеют одинаковые поля для ввода данных. Поэтому большинство краж «куков», происходит с помощью подложных страниц. Подложная страница выполняют ту же самую функцию, что и настоящая, но отправляет данные не на сервер, а на компьютер злоумышленнику. После того как злоумышленник поучил необходимые данные, он «пускает» пользователя уже на настоящую страницу. Для дальнейших действий злоумышленник может уже свободно пользоваться данными пользователя, но большинство банков используют дополнительную привязку к мобильному телефону. Для того чтобы вывести секретный код, который отправляет банковская система на телефон владельца счета, злоумышленники прибегают к такой хитрой вещи как: «отправьте СМС с кодом на номер и участвуй в розыгрыше автомобиля». Поэтому банки категорически не рекомендуют даже показывать кому либо этот код, поскольку это может иметь печальные последствия. Владелец счета может не только лишиться денег, но и получить кредит на свое имя[1][2].

В современное время банки отказываются от уязвимых операционных систем Windows и переходят к более надежным системам семейства UNIX. Большинство биржевых и банковских систем по всему миру используют операционные системы Solaris, окно данной программы показано рисунке 2.

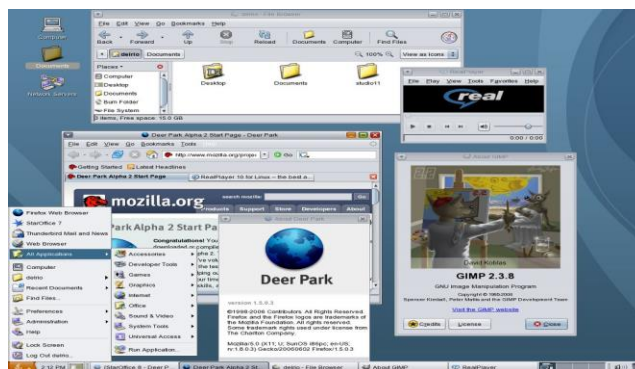


Рис. 2. – Окно ОС Solaris

До момента появления единых стандартов безопасности данных, каждый банк использовал собственные стандарты безопасности. Операционные системы Solaris имеют возможность не только отслеживать данные пользователя, но и использовать «туннелирование». Туннелирование позволяет пользователю попадать в некий банковский коридор, где он свободно может использовать свои банковские данные не боясь о том что его данные пропадут. Схема работы туннеля на Solaris показана на рисунке 3.

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

Как видно из схемы работы туннеля клиент банка попадает в некий коридор где, он действии хакеров, таких как кража куков, Ddos атак. Пользователь не может быть уверенным в своей безопасности, ведь он до конца незащищен, используя интернет соединения, общаясь в социальных сетях он по прежнему может потерять свои данные. Хакеры также широко используют так называемы инструменты социальной инженерии. В некоторых дистрибутивах Linux систем уже существуют специальные наборы для взлома социальных сетей.

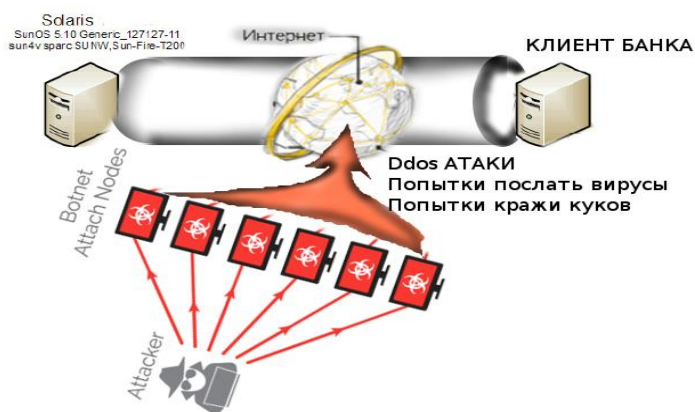


Рис. 3. – Схема работы туннеля Solaris

В качестве можно привести дистрибутив Kali Linux, рабочее окно ОС представлено на рисунке 4.



Рис. 4. – Окно ОС Kali Linux

Оснащение данного дистрибутива помогает не только взламывать социальные сети но и взламывать Wi-Fi, подбирать пароли от личных кабинетов [3].

Самое главное что стоит помнить пользователю имеющему привязку банковской системы к своему компьютеру, не рекомендуется посещать различные подозрительные сайты, проходит по ссылкам которые скидывают не знакомые пользователи.

В современное время также существует большое количество электронных систем управления счетами, фондовых бирж, ферм по «выращиванию» биткойнов. Главными вопросы в использовании данных систем также будет является информационная безопасность.

Выводом является то, что какой бы современной банковской система не являлась, главным критерием при ее выборе будет является ее информационная безопасность.

Список использованных источников:

1. Банковское право: учебник для магистров.- 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. Д.Г. Алексеевой, С.В. Пыхтина.– М.: Юрайт, 2012.- 1055с.
2. Активные и пассивные операции банков Егоров И.В. Лаборатория книги,2010 г.
3. Операционная система UNIX -Г. В. Курячий ,ИНТУИТ, 2016 г. ,259 с.

ПЕРЕВАГИ ЗАЛУЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО ЮРИСТА ДО СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

ЗЛАТА ПОРФІЛЕНКО, студентка
Національний університет біоресурсів та природокористування України, м. Київ
pf_zlata@ukr.net

Щоденно керівниками й управлінцями різних ланок та рівня відповідальності приймаються рішення, що відіграють важливу роль у веденні бізнесу. В умовах глобалізації процес пошуку оптимального плану, вибору альтернатив та стратегії фірми є вкрай складним, а тому потребує консультування з компетентними фахівцями різних сфер діяльності. Одним із необхідних етапів забезпечення правильності рішень є співпраця з юридичними консалтинговими фірмами або найм корпоративного юриста. Це дозволить організації функціонувати відповідно до чинного законодавства та узгоджувати усі виробничі, фінансові, збутові, маркетингові та інші процеси з діючими законами й підзаконними актами, що посилить стабільність компанії, обізнаність працівників про важливий чинник зовнішнього середовища – політико-правовий. Крім того, залучення юрисконсульта дозволить отримати актуальний в кожній ситуації захист прав фірми, її активів, забезпечить її

надійність як партнера, підвищить конкурентоспроможність на національному та міжнародних ринках.

Метою роботи є дослідження функцій корпоративних юристів, їх значення у веденні бізнесу в умовах глобалізації, коли зростає взаємозв'язок національних економік, і організації потребують юридичного супроводу при виході на нові ринки, захисту від потенційних конкурентів, консультування з питань особливостей законодавчої бази країн-партнерів. Дана тема є актуальною, бо Україна впевнено крокує шляхом інтеграції, а фірми спрямовують стратегію розвитку на залучення іноземних інвестицій, освоєння міжнародних ринків та розширення цільової аудиторії споживачів у транскордонних масштабах. У такому разі зростає потреба у висококваліфікованих кадрах з юридичною освітою, які можуть бути залучені як з аутсорсингових компаній, так і прийняті в штат на постійній основі.

Сучасні юристи, яких навчають за прогресивними програмами, отримують комплекс знань та навичок, достатній для діяльності в умовах інтеграції компаній та національної економіки. При цьому вони виконують кілька функцій, важливих для забезпечення конкурентоспроможності й правильного функціонування компанії. По-перше, корпоративний юрист у сфері бізнесу – це помічник-консультант, який допоможе з відкриттям справи, збереже кошти за допомогою регулярного аудиту вже діючого бізнесу, надасть дієві та раціональні поради щодо ведення кожної справи і прийняття управлінських рішень: набір та співпраця з персоналом, аутсорсинг та надання доступних відповідей на усі правові питання. Крім того, юридичні послуги для бізнесу включатимуть розробку оптимізованої, раціональної та здатної до сталого функціонування моделі бізнесу, що забезпечить компанії розвиток та стабільність. Корпоративні юристи можуть якісно провести експертизу ймовірного об'єкту інвестування, а також підготувати необхідні документи для будь-яких правових операцій і взаємодій.

Ведення бізнесу в Україні неможливе без здатності компанії та її управлінців до реформ. Але проводити зміни необхідно з надійним правовим підґрунтям кожного рішення. Саме тому виникає необхідність у підборі кваліфікованих працівників, які забезпечать якісний юридичний супровід при реєстрації підприємства, проконсультують щодо можливих або необхідних змін статуту, керівного складу чи працівників компанії, перереєстрації за новою адресою або в разі вимушеної ліквідації організації, створення певних об'єднань, реорганізації чи поділу.

Трудове право – це ще одна сторінка правового забезпечення, важливого для успішного функціонування бізнесу, ведення якої може забезпечити корпоративний юрист. Завдання, що він виконуватиме, включатимуть складання та оформлення трудових договорів, покращення та спрощення кадрової системи, захист особистих даних та надання ідентифікаційного коду іноземця. Також він забезпечить швидке

врегулювання правових ситуацій, питань щодо найму або виключення зі штату працівників. Юрист по корпоративному праву розкриє дієві секрети та алгоритми, якими користуються закордонні фахівці з підбору персоналу та співпраці з ним, а також надасть зразки документів чи докладні інструкції.

Захист бізнесу також включає юридичну безпеку інтелектуальної власності організації чи підприємця. Сучасні корпоративні юристи спеціалізуються на реєстрації патентів, корисних моделей, винаходів і торгових марок. Вони знаються на реєстрації промислових зразків у масштабах України чи із вдаванням до міжнародної процедури. Це стане в нагоді управлінцям, що прагнуть до розширення бізнесу шляхом франчайзингу.

Договори, прикладами яких є цивільно-правовий чи господарський, зовнішньоекономічні та внутрішньодержавні контракти – це сфера діяльності корпоративного юриста. Окрім цього, він в змозі надавати докладні консультації та вичерпні інструкції щодо будь-яких видів письмових правочинів, укласти договори купівлі-продажу, дарування, передачі чи розподілу бізнесу, а за потреби визнання їх недійсними. Корпоративні юристи займаються розробкою індивідуальних проектів, моделі яких будуть відповідати усім вимогам та правовим документам, діючим на території держави, а також винесенням експертних обґрунтованих висновків щодо будь-яких документів.

Консультавання справ фахівцями з податкового права дозволить за короткий термін без зайвого клопоту отримати ідентифікаційний код іноземця, оскаржити податкове повідомлення-рішення. Корпоративний юрист знається на складанні вичерпної, обґрунтованої з правової точки зору заперечної відповіді на винесене рішення, а також наданні професійної та корисної у вирішенні справи консультації щодо окремого випадку. Корпоративні юристи працюють над підготовкою документів про ліквідацію або банкрутство організації, намагаючись максимально зберегти та захистити наявні активи, уникнути рейдерських атак, вирішити питання щодо власності на підприємство та його ресурси у разі розірванні шлюбу або прийомі спадщини.

Отже, у будь-якій організації, яка прагне до надійності та добробуту, підприємницької діяльності, яка не суперечить закону й приносить стабільний прибуток, має залишитися місце для кваліфікованого, обізнаного в інноваційному праві та відповідального корпоративного юриста. Наразі такі фахівці пропонують широкий спектр послуг, що у практиці управління компанією приносить позитивні результати для організацій різних форм власності, сфер функціонування та призначення. Корпоративні юристи здатні допомогти у створенні бізнесу, розвитку молодих фірм, вирішенні складних юридичних питань, які виникають на шляху зростання, забезпечити захист фінансових та трудових ресурсів, правильне написання та укладання угод, контрактів

чи інших правочинних документів зі збереженням конфіденційності даних.

Право, облік та податки – це три складові, якими має цікавитися досвідчений управлінець для успішного функціонування його організації, що функціонує в складних і мінливих умовах глобалізаційних процесів. Корпоративні юристи мають досить теоретичних знань та практичних навичок, щоб забезпечити якісне обслуговування підприємств чи фізичних осіб з цих питань. Юрисконсульти сучасного зразка мають цінувати час працівників організації усіх ланок управління, тому прагнуть швидко та компетентно вирішувати завдання, мають схилитися перед працею усього колективу, тому намагаються її захистити, прагнуть разом з кожним працівником до загального добробуту та досягнення цілей, тому доступно навчають і радять.

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У ВІДПОВІДНОСТІ ДО СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

НАТАЛІЯ ШЕВЧЕНКО, д.держ.упр., доцент

МАРІНА СИЧОВА, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м Дніпро

Сільські території відіграють важливу роль у процесі функціонування будь-якої держави. В середньому у світі сільські території складають 75% від загальної площі, де проживає 51% всього населення світу. На даних територіях виробляється 32% світового ВВП.

Сільську територію можна визначити як просторово-географічне середовище проживання і виробничої діяльності населення, яке у переважній більшості займається сільськогосподарським виробництвом і організоване переважно у межах окремого сільського населеного пункту з територіальним органом управління на рівні сільської ради, а також - середовище розміщення виробничих і рекреаційних ресурсів, необхідних для забезпечення життєдіяльності сільського населення і сільськогосподарської діяльності на цій території.

У країнах Європи стійкий економічний розвиток сільських територій – це головний аспект програми розвитку Європейського Союзу (ЄС), фундаментальний принцип усієї економічної політики. Пріоритетність економічного розвитку сільських територій у країнах ЄС відображає той факт, що щорічно з бюджету виділяється значні кошти на структурні економічні перетворення для недостатньо розвинених регіонів, більшість з яких – це сільські території, що можна порівняти з витратами на сільське господарство.

Для України важливим є вивчення зарубіжних навиків формування сталого розвитку сільських територій, аналіз їхніх закономірностей і тенденцій розвитку. Особливо корисним для вітчизняної економіки, в контексті європейської інтеграції, повинен стати досвід країн Європейського Союзу.

Політика розвитку сільських територій у європейських країнах здійснюється в рамках Спільної аграрної політики (САП) ЄС.

САП ЄС в широкому розумінні – це напрям загальної політики ЄС, спрямований на:

- покращення правового регулювання відносин в аграрній сфері;
- вдосконалення адміністративних відносин між відповідними інститутами та суб'єктами господарювання в сільському господарстві;
- прийняття економічно доцільних та ефективних регуляторних актів, які посприяють підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства ЄС і розвитку сільської місцевості;
- сприяння подальшій лібералізації сільського господарства ЄС згідно з вимогами СОТ.

Можна виділити декілька етапів в історії розвитку САП ЄС.

На першому етапі у 50-ті роки минулого століття були визначені загальні принципи функціонування САП та її основні цілі.

Другий етап можна зв'язати з започаткуванням першої серйозної реформи САП (початок 90-х років ХХ століття), одним з елементів якої є посилення уваги до захисту навколишнього середовища.

Третій етап почався в 1999 році, коли в Берліні Європейською комісією було прийнято План дій 2000, який містив розділ щодо збільшення фінансування заходів із розвитку сільських територій.

В 2003 році розпочався наступний, четвертий етап розвитку САП ЄС, який визначив пріоритетом вирощування та просування екологічно чистої або органічної продукції сільського господарства.

Наступний п'ятий етап розвитку САП співпадає з початком світової фінансової кризи, яка знівелювала багато здобутків останніх років і навіть десятиліть.

Новітній етап пов'язаний з прийняттям у лютому 2010 року стратегії соціально-економічного розвитку Євросоюзу «Європа - 2020». Ця стратегія визначає три фактори зміцнення економіки:

- розумне зростання – розвиток економіки, що базується на знаннях і інноваціях;
- сталий розвиток – розвиток економіки, що базується на цілеспрямованому використанні ресурсів, екології і конкуренції;
- всеосяжне зростання – сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної і територіальної згоди.

Основні положення стратегії розвитку аграрного сектору України на період до 2020 року узгоджуються із стратегією Євросоюзу «Європа - 2020» по наступним позиціям:

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

- забезпечення продовольчої безпеки держави як базової функції аграрного сектору;
- формування системи прозорих ефективних та соціально справедливих умов для удосконалення земельних відносин;
- формування довгострокової мотивації діяльності учасників аграрного ринку;
- підвищення конкурентоспроможності продукції сільського господарства;
- підвищення ефективності всіх видів господарювання в сільській місцевості;
- відновлення, збереження і зміцнення екосистем, які залежать від сільського господарства;
- стимулювання ефективного використання ресурсів сільського господарства;
- сприяння економічному розвитку сільських територій.

В сучасних умовах сільська місцевість в Україні втрачає привабливість для життя, і тому вектор аграрної політики має переноситися на багатофункціональність сільського господарства і сталий розвиток сільських територій. У розвинутих країнах ці території є привабливими і самодостатніми для проживання, зі своєю унікальністю, неповторними ландшафтами, різноманітністю гір, степів, лісів та інших угідь, а тому фінансуються як фундаментальна життєзабезпечуюча сфера, що сприяє підвищенню, пристигності сільського способу життя та поверненню міських жителів у сільську місцевість.

Пріоритети САП країн ЄС важливі для України як цільові орієнтири для формування і реалізації виваженої сучасної аграрної політики, яка б забезпечувала збалансованість сільськогосподарського і сільського розвитку.

ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ В УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ВНЗ

ІРИНА ШІСАРЧУК, аспірант

**Донецький національний університет ім. Василя Стуса,
м. Вінниця**

Глобалізаційні процеси, що характеризують сучасні ринкові відносини, здійснили неймовірний вплив на діяльність некомерційних державних установ освітньої сфери. Між комерційними організаціями та державними вищими навчальними закладами України (далі – ВНЗ) не залишилось відмінностей у контексті маркетингового напряму діяльності. Єдина характеристика притаманна державним освітнім установам, що й

досі відрізняє їх від приватних підприємств – фінансування з Державного бюджету.

Розвиток ринку освітніх послуг сприяє поступовому усуненню відмінностей між діяльністю комерційних та некомерційних організацій. Сучасні ринкові умови змушують обидві категорії підприємств використовувати маркетинг з метою підвищення рівня конкурентоспроможності, що обумовлюється раціональними управлінськими рішеннями щодо доцільного використання маркетингових ресурсів. Аналізуючи діяльність ВНЗ, з впевненістю можна стверджувати, що це повноправні гравці ринку освітніх послуг, діяльність яких націлена на захоплення якомога найбільшої частини цільової аудиторії. Пріоритетним інструментом досягнення маркетингових цілей виступає управління маркетинговим потенціалом на підприємстві як засіб акумулювання усіх видів наявних ресурсів для формування непохитного конкурентного становища на перспективу. При підвищенні рівня конкурентоспроможності доцільно звертатися до найкращого досвіду конкурентів та впроваджувати його у діяльність установи. Завдяки інструментам бенчмаркінгу така діяльність стає можливою.

Питанню щодо управління маркетинговим потенціалом приділяли увагу Д.Аакер, І.Анософф, Л.Балабанова, І.Должанський, П.Друкер, Т.Клебанова, О.Кононов, В.Забродський, Р.Мажинський, М.Портер, Е.Уткін та ін. Теоретичне та методичне підґрунття бенчмаркінгу досліджували Р. Кемп, Б. Андерсен, Л. Боссіді, Р. Чаран та ін.

Метою тез є обґрунтування важливості використання та застосування бенчмаркінгу в управлінні маркетинговим потенціалом ВНЗ.

Маркетинговий потенціал є найважливішою складовою ВНЗ у сфері маркетингу, що забезпечує сталість конкурентних позицій на ринку освітніх послуг. У такому розумінні маркетинговий потенціал стає важелем, що впливає на управлінські процеси з метою досягнення цілей організації. З іншої сторони, саме управлінські рішення допомагають скерувати невикористані резерви у пріоритетному для організації напрямку, що говорить про тісний нерозривний взаємозв'язок маркетингової та управлінської діяльності на підприємстві.

Більшість ВНЗ недооцінюють роль маркетингового потенціалу в управлінні підприємством, тому втрачають сотні можливостей підвищення ефективності роботи та покращення фінансових результатів, адже правильно відібрані інструменти та політика маркетингу для цільового сегменту ринку дозволяють залучити більше коло покупців освітніх послуг. Апарат управління ВНЗ часто допускає помилку при прийнятті рішень нехтуючи використанням саме маркетингового потенціалу та неефективності управління ним.

Сучасне конкурентне середовище вимагає від освітніх установ підвищеного рівня адаптивності до змін, що викликані глобалізаційними процесами та інтеграцією України в європейський освітній простір. Це потребує імплементації бенчмаркінгу в діяльність освітніх установ як нової змістової характеристики управління маркетинговим потенціалом. Саме бенчмаркінг видозмінює управлінську інструментарій сучасних ВНЗ та виводить його на новий рівень розвитку, коли управлінські рішення приймаються не тільки на основі власних знань, досвіду та інтуїції керівника, а й з урахуванням найкращого досвіду конкурентів.

Р.К. Кемп вважає, що «бенчмаркінг – це постійний процес вивчення й оцінки товарів, послуг і досвіду виробництва найбільш серйозних конкурентів або тих компаній, які є визнаними лідерами у своїх областях [1, с. 25]. Відповідно до думки автора, бенчмаркінг застосовується тільки при виокремленні на ринку освітніх послуг ВНЗ-лідерів та оцінюванні результатів їх діяльності. На нашу думку, бенчмаркінг не тільки аналізує, а й впроваджує позитивний досвід конкурентів у діяльність установи. У свою чергу, Б. Андерсен дає визначення бенчмаркінгу схоже з нашою думкою: «Бенчмаркінг – це постійний вимір і порівняння окремо взятого бізнес-процесу з еталонним процесом провідної організації для збору інформації, яка допоможе даному підприємству визначити мету свого вдосконалення і провести заходи щодо поліпшення роботи» [2, с. 118].

Використання бенчмаркінгу в управлінні маркетинговим потенціалом не тільки дозволить розширити кордони мислення управлінців, а й заощадить ресурси на розробку нових стратегічних рішень. Ефективне впровадження бенчмаркінгу у процеси управління дозволить скоротити витрати часу на пошук рішень на завдання, що були вже розв'язані конкурентами. Керуючому персоналу залишається провідна роль у адаптації отриманих шляхом бенчмаркінгу розв'язків до існуючих задач.

Таким чином, управління маркетинговим потенціалом дозволяє врахувати політичні, економічні, демографічні, соціальні, культурні, правові чинники, що можуть вплинути на діяльність організації. Це дає можливість сформулювати власну безпечну стратегію розвитку ВНЗ з урахуванням екзогенних та ендогенних факторів. У сучасних ринкових умовах ВНЗ життєво необхідно здійснювати постійний моніторинг діяльності конкурентів. Саме тому, менеджмент маркетингового потенціалу на засадах бенчмаркінгу є передовим управлінським інструментарієм для ВНЗ.

Список використаних джерел:

1. Camp R. C. Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance / Robert C. Camp. – ASQC Quality Press, 1989.

2. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен / Пер. с англ. – М. : Стандарты и качество, 2003. – 272 с.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ СОСТОЯНИЯ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА СЕМЯН ПОДСОЛНЧНИКА И ЕГО БУДУЩИЙ ФОРСАЙТИНГ

СВЕТЛАНА ЧЕРНЕЦКАЯ, магистрант
Северо-Казахстанский Государственный университет имени М. Козыбаева, г. Петропавловск

Одной из самых древних выращиваемых культур был и остается подсолнечник. Подсолнечник является одной из ведущих масленичных культур Казахстана. Подсолнечник обязан своему распространению обширной областью применения своих масел, ведь его масла применяются по все местно от приготовления блюд, до промышленности и медицины. Главным спорным вопросом при исследовании возможности расширения посевных площадей, является иссушение почвы, поэтому период севооборота $T = 4-5$ лет. Культура подсолнечника не только иссушает почву, делает ее рыхлой, но и как правило она несет с собой много заболеваний которые оказывают существенное влияние на последующие выращиваемые на этой территории растений[1].

В объеме общих посевов в Казахстане подсолнечник занимает 37% , от общего числа масленичных культур. В таблице ниже приведены данные Министерства Сельского хозяйства , об общем объеме посевов , данные указаны в тыс. га.

Таблица 1 – Площадь посева подсолнечника по областям (тыс.га)

Наименование области	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Акмолинская	54,2	81,8	59,1	29,0	30,1	50,2
Актюбинская	40,2	41,0	29,1	32,7	33,5	34,6
Алматинская	35,4	31,4	26,5	25,7	23,0	23,8
Атырауская	-	-	-	0,0	-	-
Западно-Казахстанская	38,4	40,3	24,2	35,0	35,7	40,7
Жамбылская	2,6	2,7	3,5	3,5	3,6	3,5
Карагандинская	0,0	0,6	0,0	0,0	2,0	3,1
Костанайская	36,8	88,8	138,1	93,7	80,0	79,7
Кызылординская	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0
Южно-Казахстанская	4,4	6,0	6,2	6,2	6,4	5,8
Павлодарская	199,1	164,4	134,9	135,9	178,7	193,7
Северо-Казахстанская	22,9	35,8	44,9	31,9	47,7	66,1
Восточно-Казахстанская	360,3	384,4	379,5	347,0	394,2	369,8
ИТОГО:	794,6	877,4	846,1	740,7	835,0	871,0

Как видно из таблицы площадь посевов с периода 2012 по 2017 годы, увеличилась на 76.4 тыс.га. Лидирующие места по посевам

подсолнечника занимают Костанайская, Павлодарская и Восточно-Казахстанская область. Делая форсайт, можно предположить что три лидирующие области по посевам подсолнечника, со временем уменьшать свои посевные площади под использование данной культуры поскольку с течением времени, сильно увеличатся площади которые необходимо оставить для «отдыха», для избежания падения плодородия почв. Как следствие в течении некоторого периода времени динамика посевных площадей может резко меняться. На рисунке 1 приведен график динамики посевных площадей с 2012 по 2017 годы [2].

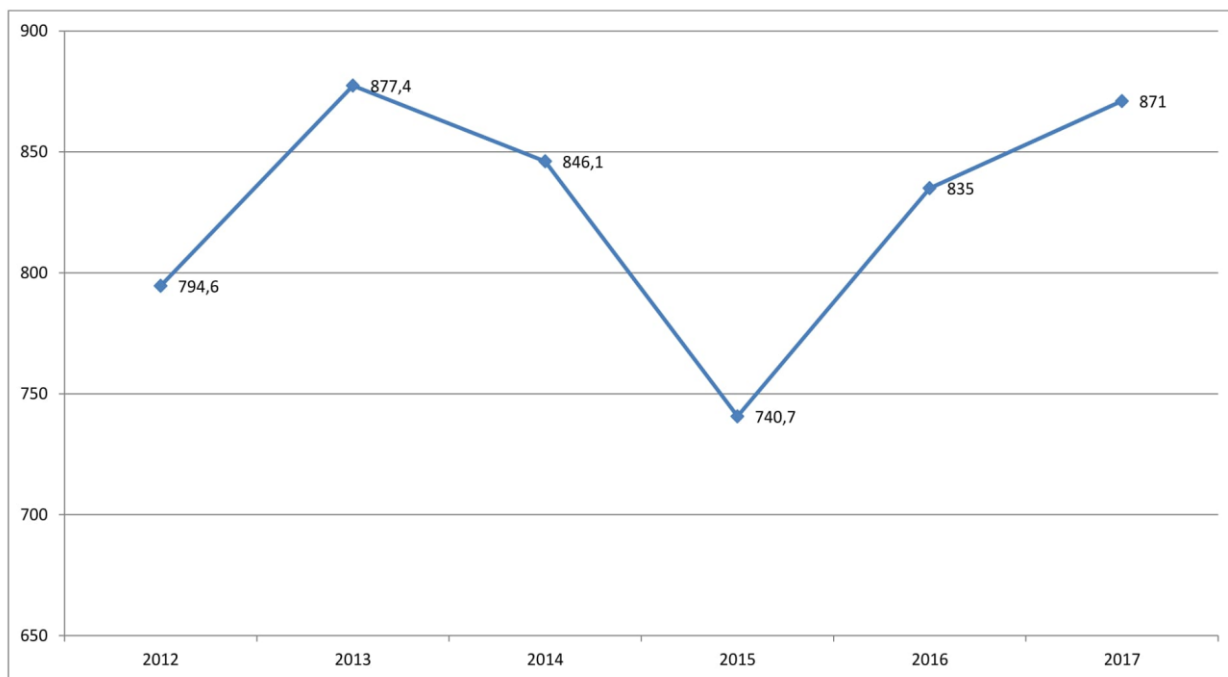


Рис. 1. – График динамики посевных площадей

Как видно из рисунка динамика посевных площадей не постоянна, в отдельные периоды времени наблюдается рост, в некоторые падения. Делая общий прогноз, можно сделать вывод что динамика направлена на рост посевных площадей, но стоит отметить и то что в отдельные годы будет падение динамики. Падение динамики в данном случае будет например зависеть от времени и глубины осенней обработки почвы, которая в свою очередь будет зависеть от объема снеговых масс выпавших на территории посевных площадей. Ведь как известно глубина промерзания грунта напрямую зависит от температуры, снегового покрова в зимний период, а территория Республики Казахстан находится в зоне действия резко континентального климата и уровень осадков может резко меняться. Как известно высокие урожаи подсолнечника получают только при внесении в почву органических и минеральных удобрений, а это в свою очередь приносит дополнительные затраты для посева. Необходимая закупка нового

оборудования делает производство продукции более высоким, следовательно с увеличением объемов посевов, без прохождения периода окупаемости оборудования увеличивает стоимость продукции, что существенно сказывается на конкурентоспособности[2].

Еще одним существенным вопросом помимо сбора урожая, удобрения почвы, является транспортировка и хранение продукции. Хранение продукции напрямую сказывается на стоимости продукции, желаний заказчиков приобрести эту продукцию. При неправильном хранении семян подсолнечника, исключается их дальнейшая возможность употребления в пищу и изготовление масел. Что стоит отметить, не все в Республике предприятия могут выполнять хранение подсолнечника. Данные по предприятиям представлены в таблице 2

Таблица 2 – Склады хранения масленичных культур

№ п/п	Область	Наименование элеватора	Общая мощность, тонн	Мощность хранения подсолнечника, тонн
1	Восточно-Казахстанская область	ТОО «Восток-Агропрм»	24 300	6 000
2		ТОО «Усть-Каменогорский МК»	45 000	3 000
3		ТОО «ХПП «Шыгыс-Астык»	35 200	12 000
4		ТОО «Элеватор»	52 000	6 000
5	Северо-Казахстанская область	ТОО «ХПП «Уголки»	41 600	0
6		ТОО «Астык коймалары» Хлебная база №2	142 800	0
7		ТОО «Атамекен астык»	48 600	0
8		ТОО «Атамекен астык» уч.2	42 000	0
9		ТОО «Тимирязевский элеватор»	143 000	0
10	Акмолинская область	ТОО «ХПП Арна»	26 000	нет данных
11		ТОО «Буланды Астык»	6 000	нет данных
12		ТОО «Карауыл»	10 000	нет данных
13		ТОО «Зерендинский ХПП»	14 600	нет данных
14		ТОО «Жасылское ХПП»	20 000	нет данных
15		ТОО «Кокшетау Мельинвест»	7 000	нет данных
16		ТОО «Agrimer Astyk»	40 000	нет данных
17		ТОО «Акбидай-Астана»	15 000	нет данных

Делая прогноз на развитие рынка подсолнечника в Казахстане, стоит отметить что страна не является лидером по производству подсолнечника, но все же экспортирует подсолнечник и масла в ряд таких стран как: Таджикистан, Узбекистан, Кыргызстан. Существенное влияние на стоимость продукции производимой Казахстанскими предприятиями, будут оказывать климатические, условия, расширение объема производства. Во многих областях Казахстана цена производимого подсолнечника является высокой, поскольку в следствии не хватки водных ресурсов и засушливого климата, производителям приходится закупать воду для орошения полей. В целом можно сделать благоприятный прогноз, который указывает на дальнейшее развитие рынков сбыта подсолнечника, увлечение объемов его производства, который будет изменяться с течением времени и не будет носить прямолинейный характер.

Список использованных источников:

1. Орлов А.И. Подсолнечник: биология, выращивание, борьба с болезнями и вредителями.
2. Отчет Министерства Сельского хозяйства РК- 2017г.
3. Методы исследования рынка-Белер Геймо Изд. «Гуманитарный центр», 2013 г.

УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ VUCA – СВІТУ

АННА ЧМУТ, к.е.н, ст. викладач кафедри економічної теорії та міжнародних економічних відносин

ОЛЕНА ЗВОНАРЬОВА, студентка IV курсу

Херсонський державний університет, м. Херсон

Сучасне середовище функціонування ринку страхових послуг характеризується складністю, нестабільністю, мінливістю та невизначеністю. Таке середовище американські вчені називають VUCA – світом. VUCA – це акронім, утворений початковими буквами чотирьох слів: Volatility (мінливість), Uncertainty (невідомість), Complexity (складність), Ambiguity (багатозначність). В таких умовах асортиментна політика та процес управління асортиментом страхових товарів і послуг повинні постійно трансформуватись та пристосовуватись до нових вимог ринку.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» [1] та Генеральної угоди з торгівлі послугами [2], страхова послуга є складовою фінансових послуг.

В Генеральній угоді з торгівлі, яка є частиною законодавства СОТ визначені наступні види страхових послуг, та тих, що пов'язані із страхуванням: послуги щодо проведення прямого страхування, послуги з перестраховування, послуги страхових посередників, послуги, пов'язані зі страхуванням (консультації, актуарні розрахунки, послуги з оцінки ризику та ін.) [2].

Поряд з поняття «страхова послуга» в науковій літературі часто використовують поняття «страховий продукт». Аналіз наукового доробку вітчизняних та зарубіжних науковців в галузі методологічного підходу до визначення понять «страхова послуга» та «страховий продукт» дозволив прийти до висновку, що серед науковців і досі відбуваються суперечки з питань щодо рівнозначності або ієрархічної підпорядкованості цих понять. Погоджуючись з дівками Сухонос С.Л. [3] та Пшеничнюк Т.В. [4] в тому, що ці поняття є взаємопов'язаними, але не тотожними, під страховою послугою можна розуміти втілення і практичну реалізацією конкретних продуктів страхової компанії. А відповідно до вищесказаного, страхові продукти це – окремі різновиди страхових послуг, призначені

для захисту застрахованих предметів від конкретних ризиків [11, с. 85]. Тобто поняття «страхова послуга» є більш широким ніж «страховий продукт».

Асортимент страхових послуг – це перелік видів страхування, якими можуть скористатися як юридичні, так і фізичні особи. Враховуючи проведений вище понятійний аналіз, до переліку видів страхування можна віднести страхові продукти.

Асортиментна політика страхових підприємств є інструментом реалізації стратегічних і тактичних цілей фірми через зміни асортименту та кількості товарів (послуг) відповідно до сутності та етапів здійснення цих цілей. Метою асортиментної політики є встановлення зв'язку між вимогами ринку, з одного боку, та намірами і можливостями підприємства – з іншого.

Дослідження міжнародної страхової компанії Allianz Global Corporate & Specialty [7] в якому прийняло участь більше 1000 респондентів з 55 країн світу показало, що поряд із стандартним набором ризиків, що пов'язані з зупинкою бізнесу, зміни кон'юнктури ринку вагомим місцем посідає ризик кібератак. Ще чотири роки цей ризик посідав 15 місце з показником 6% відповідей, а на сьогодні 30% респондентів відмітили його високу значимість. Із 10 найбільших глобальних ризиків в 2017 році саме кіберінциденти є тригером для половини з них.

Саме ринок страхування від кібер-загроз може стати одним з найперспективніших в найближчі 10 років. Однак на даний момент вітчизняні страхові компанії поки не виробили власний підхід до оцінки кібер-ризиків, що стримує зростання популярності цієї послуги. В той же час, Україна є однією з найбільш зручних країн для кібер-злочинців, що пояснюється відсутністю суворих покарань, непрофесійними розслідуваннями, простою і безпечною процедурою легалізації вкрадених грошей і інформації.

Інноваційна активність страхових підприємств в напрямі розширення асортименту страхових послуг за рахунок страхування від такого актуального на сьогоднішній день виду ризику, як кібератаки є важливою складовою розвитку ринку страхових послуг України.

Отже, страхові компанії, функціонуючи в умовах VUCA – світу повинні удосконалювати асортимент своїх послуг з урахуванням актуальних для сучасного світу ризиків. Злочинність у світовому кібер-просторі стала однією з головних проблем в галузі економіки та інформаційних технологій. Розробка відповідних страхових продуктів стане вагомим поштовхом для розвитку українського ринку страхових послуг.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» № 2664 – III від 12.07.2001 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
2. Генеральна угода з торгівлі послугами [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/981_017
3. Сухонос С.Л. Страхова послуга як економічна категорія / С.Л. Сухонос // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – №1. – С. 568-572.
4. Пшеничнюк Т.В. Теоретичне обґрунтування основних відмінностей страхової послуги від страхового продукту Науковий вісник Ужгородського університету 2014 Випуск 3 (44) С143-145
5. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
6. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; пер. с англ. – Москва : Вильямс, 2003. – 1184 с.
7. Allianz Risk Barometer 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz_Risk_Barometer_2017_EN.pdf

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

КИРИЛО ШАПОВАЛ, магістрант

Науковий керівник: Шпортюк Н.Л. к.держ.упр., доц.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

В умовах насиченості споживчого ринку товарами, обмеженості купівельної спроможності і фінансового дефіциту у багатьох компаній-виробників гостро постає питання про збереження своїх позицій на ринку за рахунок підвищення ефективності роботи, яка обумовлена не тільки оптимізацією своїх внутрішніх процесів, але і в першу чергу здатністю забезпечити своєчасну поставку потрібного товару в потрібному місці і необхідному споживачеві, визначеної якості з мінімальними витратами.

Для здійснення цих завдань необхідно вміти правильно застосовувати інструменти планування, формування та переміщення матеріальних потоків, іншими словами: правильно побудувати і скоординувати логістичні процеси, пов'язані як з виробництвом, так і зі збутом продукції.

Згідно з проведеним аналізом експертами Асоціації Аграрних перевізників України, крупні агровиробники в кризовий період

сьогодення, зіткнулися з проблемами, які стали типовими для всіх сільськогосподарських районів України:

1) дефіцит автомобільного і залізничного транспорту в пікові періоди сільгоспкомпаній;

2) неякісне та несвоєчасне надання послуг з боку агроперевізників;

3) несвоєчасність доставки продукції;

4) коливання транспортних тарифів;

5) зриви подачі автотранспорту в узгоджені дати під завантаження;

6) дефіцит спеціалізованих «зчеплень» м/п 17 тон;

7) непрогнозовані ризики, пов'язані зі зміною кліматичних умов;

8) відсутність єдиного реєстру транспортних засобів (на практиці призводить до того, що один і той же автомобіль може бути одночасно заброньовано на різні маршрути різними диспетчерами).

Транспортна логістика аграрних підприємств до природних та традиційних проблем, отримала і нові, пов'язані з кризовими процесами в країні. Особливістю впровадження «зеленої» транспортної логістики на даному етапі є її впровадження в межах великих підприємств, для яких ключовим стимулом є бажання зменшити витрати, переходячи на дешевші енергоносії та зменшуючи їх використання, і не відмовляючись від можливості сформулювати соціально відповідальний імідж організації. В той же час впровадження новітніх логістичних концепцій у невеликих підприємствах гальмується обмеженим фінансовим ресурсом, та високими затратами на фоні тривалого періоду окупності.

ЗНАЧЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ОЛЕКСАНДР ШЕВЧЕНКО, магістрант

Науковий курівник: І.М. Пальчик, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Зростання рівня глобалізації визначено як один з найважливіших основних чинників, що впливають на постачальників логістичних послуг. Процес транспортування характеризує ефективність транспортування продукції. Впровадження методів та правил логістичного менеджменту покращує переміщення вантажу, швидкість доставки, якість обслуговування, витрати на процедури, практику використання об'єктів та енергозбереження. Транспорт займає життєво важливу роль в управлінні логістикою та господарством в цілому. Оцінюючи сучасну економічну ситуацію, будь-яка сильна організація потребує певної межі

логістики, відповідних транспортних інструментів та методів для з'єднання процесів виробництва.

Глобалізація економіки визначається зниженням торговельних бар'єрів та зменшенням транспортних, комунікаційних та координаційних витрат, а також зміною ролей процесів виробництва – фрагментація виробничих процесів на різні підприємства різних країн, що вагомо збільшила курс торгівлі. Це сприяло зростанню торговельних потоків, які впливають на логістичну діяльність, зокрема транспортний сектор підприємства. З даної точки зору зростання тенденції до глобалізації відображається двома макроекономічними факторами [1]:

1) відмова від перешкод на шляху потоку товарів, послуг та капіталу;

2) технічні зміни, що відбувалися здебільшого в останніх роках у сфері комунікації, обробки інформації, а також транспортних технологій.

Ефект такого прогресу полягав у розробці так званих інтегрованих систем, що дозволяють транспортувати вантажні одиниці різними сполученнями транспортних засобів. Як підсумок, можна стверджувати, що економічний розвиток та транспорт нерозривно пов'язані між собою.

Зростання світової транспортної системи робить можливим збільшення маси і швидкості переміщення вантажів, збільшення обсягу фрахту, а також наявністю великого вибору способів та напрямків транспортування та сприяє міжнародним перевезенням, що являється важливим фактором підтримки світової економіки.

Майже половина всієї світової торгівлі відбувається між місцями, що розташовані на відстані більш ніж 3000 км один від одного. В результаті такої географії, транспорт суттєво підтримує міжнародні економічні функції та відіграє першочергову роль у створенні світової мережі обміну товарами. На сьогоднішній день в управлінні транспортом в умовах глобалізації організації надають перевагу двом елементам:

1) порти та морські перевезення. Важливість морських перевезень у світовій торгівлі унікальна, головним чином в умовах ваги, оскільки даний вид транспорту «обробляє» близько 90% продукції світової торгівлі;

2) аеропорти та повітряний транспорт. Незважаючи на те, що в термінах даний вид перевезення найкращий, в тоннажі авіація транспортує незначну кількість вантажів (0,2% загального тоннажу) у порівнянні з морськими.

Перевезення вантажу є дзеркалом економіки: щоб побачити зміни у обсязі виробництва, достатньо подивитися на просторовий розподіл, а також зміни у матеріальній структурі такої продукції [2]. Так транснаціональні компанії є основними джерелами ресурсів, технологій та входу на ринок майже в кожній країні. Їхні дії сильно впливають на глобальний розподіл, процвітання та економічну активність між національними господарствами. Динамічний розвиток імпорту-експорту

товару спостерігається через зростання ролі транспортування на далекі відстані цих компаній. Статистичні дані показали, що торгівля товарами у світі постійно зростає з 2009 по 2016 рік. Також визначено, що США мають найбільшу цінність у зовнішній торгівлі товарами у світі, після чого йдуть Китай, Німеччина, Японія, Франція, Велика Британія, Італія, Туреччина та Австралія (12,45%, 10,43%, 6,39%, 4,45%, 3,58%, 3,55%, 3,51%, 2,55%, 1,35% та 1,24%). Згідно з даними відомо, що Китай займає найбільше значення у експорті товарів, за ним йдуть США, Німеччина, Японія, Франція, Велика Британія, Італія, Австралія та Туреччина (12,29%, 8,78%, 8,12%, 3,98%, 3,15%, 3,05%, 2,86%, 1,40% і 0,84%) відповідно.

З цього огляду можна зробити висновок, що транспорт суттєво підтримує міжнародні економічні відносини і відіграє першорядну роль у створенні світової мережі обміну товарами, проте підвищення кількості транспортних організацій вимагає зусиль як із приватного так і з державного сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Voia, M.I., «Global Economy- Actual Situation and Prospects of Economic Recovery», 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/journal/22125671/16>
2. Chatterjee, L., Tsai, C., «Transportation logistics in global value and supply chains», 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bu.edu/transportation/WPSeries.html>

АНАЛІЗ ВПЛИВУ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ

ОКСАНА ШЛАПАК к.ен., доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки

**Донецький Національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця**

Проблема формування оптимального комунікаційного процесу в управлінні, ефективності комунікацій вже багато років знаходиться в центрі уваги фахівців з менеджменту. Оцінка комунікацій повинна бути здійснена на основі вимірювання часу та результативності роботи з базою даних. Результативність може бути оцінена експертними методами за відповідністю знайденої інформації для виконання управлінських та бізнес-процесів.

Однак для менеджменту важливо окреслити саме комунікаційне середовище підприємства та вплив комунікаційних методів управління

на якість менеджменту. Управління комунікаціями повинно відповідати цілям розвитку організації. Так, можна стверджувати що «комунікаційне середовище – це інформаційний простір, що передбачає обмін інформацією між людьми за допомогою різноманітних засобів. Основною складовою комунікаційного середовища є комунікація. Проте, комунікація не обмежується простим передаванням інформації. Вона має здійснюватися таким чином, щоб надіслана інформація впливала б на поведінку того, кому вона адресована, мотивувала б його до певних дій. В основі концепції комунікаційного середовища лежить принцип ефективності комунікацій, який можна визначити таким чином: управлінську комунікацію «керівник – підлеглий» можна вважати ефективною при точній передачі завдання керівником підлеглому.

В загальному випадку комунікацію можна вважати ефективною у випадку правильного розуміння підлеглим делегованого керівником завдання.

Однак залишається проблема вимірювання ефективності та формалізованої оцінки ефективності передачі та розуміння повідомлення комунікацій, а результати діяльності внаслідок отриманої інформації можуть бути прийняті за показники ефективності комунікацій, але дозволять удосконалити обмін інформацією тільки для майбутніх ситуацій.

Відповідність результатів ефективності комунікаційного середовища та цільових показників розвитку підприємства визначається показниками гармонії між загальною стратегією та комунікаційною стратегією.

Комунікаційне середовище підтримується інформаційною інфраструктурою підприємства, яке є системою організаційних структур, що забезпечують функціонування та розвиток інформаційного середовища та засобів інформаційної взаємодії.

З-поміж основних концепцій менеджменту, які впливають на формування ефективного комунікаційного середовища доцільно виділити:

1. Концепція системи тотального управління якістю підприємства. Сутність цієї концепції базується на визначенні відповідальності та ролі кожного, регламентації та впорядкування діяльності організації, ведення, накопичення та обробка інформації, координація, регулювання, аналітичне вироблення рішень з питань якості; управління процесами, контроль продукції та ресурсів та постійне підвищення кваліфікації персоналу. Все це легко інтегрується з концепцією управління знаннями, тому що динамічна система якості сконцентрована на конкретних технологічних та бізнес-процесах системи знань, що формується на основі показників та критеріїв якості виробництва продукції, надання послуг та виконання управлінських завдань. Концепція системи тотального управління якістю легко інтегрується з маркетинговим

менеджментом за такими принципами:

- орієнтованість на замовника;
- лідерство;
- залучення працівників.

2. Концепція маркетингового менеджменту. Вона передбачає ринкову орієнтацію діяльності підприємства, створення його конкурентних переваг.

3. Концепція системи збалансованих показників (англ. Balanced Scorecard (BSC)), розроблена на початку 1990-х років Р. Капланом та Д. Нортонем. Її призначення полягає у забезпеченні чіткішого формулювання стратегічних планів та їх реалізацію. Збалансована система показників — джерело інформації, регулятор взаємовідносин, дзеркало зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, дозволяє менеджерам представити бізнес у вибраних проекціях:

- клієнти;
- внутрішні економічні показники;
- інновації та навчання;
- фінанси.

Для підприємств доцільно вибрати такі проекції: клієнти; бізнес-процеси; якість продукції; фінанси; персонал. За даною системою визначають цілі, показники, завдання, заходи. Комунікаційне середовище, в свою чергу також повинно відповідати визначеним проекціям. Система збалансованих показників ефективно управляє такими ключовими процесами, як:

- переведення бачення у візуальні стратегії;
- комунікація і зв'язок;
- бізнес-планування;
- зворотний зв'язок і зміцнення знань у сфері стратегічного управління.

Система дозволяє визначити ключові процеси, виявити вартісні процеси та стратегії, сформулювати систему оцінки кваліфікації кваліфікації персоналу; моніторинг застосовуваних технологій; оцінку всіх ключових процесів на відповідність обраній стратегії; визначити інвестиції, які потрібно здійснити в розвиток компанії з метою досягнення довгострокових цілей організації. Впровадження системи збалансованих показників можливе також за окремими підсистемами управління, зокрема в підсистемі управління комунікаціями. Такий підхід може бути використаний для оптимізації інфраструктури комунікаційного середовища, контролю його ефективності як за проекціями самого комунікаційного середовища, так і за визначеними стратегічними проекціями розвитку підприємства.

4. Концепція життєздатної системи. Модель життєздатної системи (ЖЗС - The Viable System Model), розроблена С. Біром для

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

комунікаційної системи. ЖЗС складається з 5-ти взаємопов'язаних модулів, кожен з яких є життєспроможним:

Модулі 1 – 3 забезпечують операційну діяльність, модуль 4 – стратегічний розвиток та зв'язок зі споживачем; модуль 5 регулює та забезпечує узгодження діяльності модулів 1 – 4.

Така модель дозволяє сформуванню комплексної моделі комунікацій підприємства, оцінити її життєздатність та представити у вигляді безперервних управлінських функцій та процесів. Також логічна (інформаційна) модель дозволяє відобразити всі комунікаційні зв'язки та відповідність їх контенту і адресності поставленим цілям. Це дозволяє визначити цінність комунікацій, компетенції агентів комунікацій та використати ці моделі як базові для подальшої деталізації.

Таким чином, серед сучасних концепцій менеджменту, найбільш впливовими на розвиток системи комунікації, на нашу думку, є концепції управління якістю, проектами, система збалансованих показників та концепція життєздатності системи управління.

ЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИКИ ДЛЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

ВЛАДИСЛАВ ЩУДРО, магістрант

Науковий керівник: к.держ.упр., доц. Шпортюк Н.Л.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Виведення агропромислового комплексу України в режим стійкого зростання забезпечить продовольчу безпеку держави і тому є одним з пріоритетних завдань державних і регіональних органів влади. Поряд з традиційними методами та засобами виведення українського агропромислового комплексу з кризи підвищується роль і значення нових для вітчизняної економіки інструментів господарювання, таких як маркетинг і логістика.

Логістика в агропромисловому комплексі – новий прикладний напрямок логістики (агрологістика), пов'язаний із застосуванням її положень і методів у сфері аграрного виробництва. В Україні агрологістика перебуває на початковому етапі розвитку. Разом із тим у розвинених країнах світу – США, Канаді, країнах Західної Європи, Австралії та інших – давно оцінили ефективність використання логістичних підходів в агробізнесі, урядові структури беруть на себе ініціативу під час впровадження логістичних підходів у діяльність аграрних підприємств.

Логістика як наука і практика управління матеріальними і пов'язаними з ними потоками фінансових ресурсів та інформації стає все

більш популярною в галузях агропромислового комплексу. Особливо актуалізується необхідність використання інструментарію логістики в процесі матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва і збуту сільськогосподарської продукції, тобто у сфері поведіння агропромислового комплексу (АПК).

Застосування логістичного підходу в агро-промисловому дозволить вирішити безліч питань, зокрема доцільно виділити логістичні системи на макрорівні: виробники продукції, складське господарство, переробні підприємства та споживачі об'єднуються в єдину систему, обсяги витрат підприємства.

Окрім цього, необхідний розвиток логістичної системи і в глобальному масштабі, адже, за висновками експертів, в над урожайні роки Україна втрачала значну частину прибутків саме через нерозвиненість логістичних систем.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ЮЛІЯ ЮРЧЕНКО студентка гр.ФК-1-15

Науковий керівник: Павленко О.П. к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Сучасні процеси становлення глобалізаційного світу усвідомлюють необхідність розуміння проблем генерування та становлення державних економік в цілому, а також компаній зокрема. Глобалізація економічного стану впливає з глибокого взаємозв'язку елементів світового господарства, його цілісності, протиріччя та єдності, збільшується за критеріями великого використання інтернаціоналізації виробництва та обігу. Глобалізація у передових принципах, з одного боку, визначає ступінь конкурентоспроможності їх роботи, а з іншого виступає як умова функціонування суб'єктів господарювання.

Кожного дня глобальна економіка стає все більше глобалізованою. Ця тенденція не обійшла й Україну. Майже всі вітчизняні фірми вже відчули на собі негативні результати цього процесу: конкурентність збільшується, небезпеки стають все більше різними, результати можуть бути все більше раптовими, вимоги до здібностей і знанням персоналу кожен день зростають. Нові обставини ведення бізнесу - це насамперед нові можливості. Щоб застосувати їх в повній мірі, українським фірмам необхідна дієва стратегія становлення розвитку, зокрема нова, прогресивна система управління.

Умови просування на ринку у повній мірі змінилися. Вже не йдеться про те, щоб виготовити більше продуктів вищої якості, як це було колись. На сьогоднішні потрібно освоювати нові моменти успіху. А це означає, наприклад, потреба прораховувати небезпеки (логістики, політичні, витрати репутації та ін.).

Глобалізаційні процеси на сьогоднішній день мають великий вплив на будь-яку сферу функціонування фірми - виробничу, економічну, рекламну, кадрову, інформаційну або ж управлінську. Але поширившись на всі континенти, глобалізація зіткнулася з неабиякими перепонами з боку місцевої специфіки, яку потрібно було зрозуміти і взяти до уваги при веденні бізнесу.

Для створення дієвої системи менеджменту в Україні, потрібно реалізувати трансформаційні перебудови на всіх рівнях, але як правило актуальним вважається реформування організаційної культури українських компаній.

У сучасному управлінні приховано багато можливостей підвищення спільної продуктивності роботи організацій. Україна не має змоги перебувати в стороні глобалізаційних процесів. Лише тільки ті українські підприємства, які вже зараз розуміють, що власне передумовою їх конкурентів позиції на ринку і дієвої господарської діяльності в умовах глобального ринку вважається створення новітніх систем управління, мають всі шанси планувати на майбутній успіх в інтернаціональному бізнесі.

Властивою рисою українського менеджменту вважається слабкість системи управління, пов'язана з переходом від адміністративно-командних до ринкових методів управління та процесами нестабільного становлення економіки.

В Україні можна відзначити 2 провідних стилі керування, які в значній мірі відрізняються один від одного - управління на державних і приватних підприємствах. Менеджмент державних фірм відзначається централізацією прийняття висновків, відсутністю делегування повноважень, участі у прибутках, тільки матеріальною мотивацією, суб'єктивізмом у процесах відбору та управління персоналом. Основи управління великими компаніями, які представлені на ринку України здебільшого представництвами міжнародних фірм, схожі з провідними принципами управління, прийнятими в державах базування конкретних ТНК. Фірмам середнього і дрібного бізнесу характерно впровадження найманого топ-менеджменту, делегування повноважень.

Необхідною особливістю менеджменту українських фірм ще вважається використання праці експатріантів на керівних посадах, обґрунтовано потребою розширення меж роботи, виходу на світові товарні ринки, а, значить, і культурної звикання власної роботи відповідно до свіжими домаганнями крос-культурного середовища міжнародного бізнесу.

Головним плюсом українських менеджерів залишається пізнання державних особливостей ведення бізнесу і адаптованість до оригінального в своєму роді «пострадянського» менталітету, в один і той же час з'єднає в собі колективно-індивідуалістичні властивості суспільства, високий показник дистанції влади на державних підприємствах і невисокий в приватних компаніях, чудове ставлення представників різних вікових груп до життєвих цінностей, потреба виконання законів в цілому і посадових інструкцій в цілому.

Таким чином, адекватна система менеджменту в умовах глобального ринку вважається гарантією успішного функціонування як окремих українських компаній так і країни в цілому, тому що від дієвої організації роботи на макро- і мікрорівні не в останню чергу залежить успішність фінансового розвитку держави. В одному ряду з незмінним самовдосконаленням за допомогою становлення внутрішніх джерел, впровадження зарубіжного сучасного досвіду інших держав вважається головним ресурсом і прискорювачем становлення сучасного підприємства. Втім, при всьому багатстві і різноманітті управлінських підходів та інструментів в різних державах, успішно використана має можливість бути лише тільки частина з них, окрім такого, в усякому разі необхідне пристосування під різні обставини, які можуть виникнути.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

АНАСТАСІЯ ЯРЕМКО, студентка

СВІТЛАНА СУПРУН, к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних відносин

**Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця**

Важливим складовим елементом управління персоналом підприємства торгівлі є формування ефективної системи стимулювання праці. Фінансові показники діяльності підприємства, його конкурентоспроможність безпосередньо залежать від продуктивності праці персоналу. Саме тому актуальним завданням управлінського процесу є організація оптимального механізму оплати праці у поєднанні з матеріальними та моральними формами стимулювання.

Вивченню питання стимулювання персоналу присвячені наукові роботи таких вітчизняних науковців, як Д.Богиня, І.Бондар, О. Грішнова, Т.Єгоркіна, Я. Крушельницька, А.Мазаракі, І. Петрова, О. Таряник тощо.

Матеріальне стимулювання має особливе значення в сфері обігу, тому що результати торговельного підприємства прямим чином

залежать від зусиль продавців. Зважаючи на це, метою даного дослідження є аналіз системи матеріального стимулювання, яка стане основою механізму мотивації торговельного персоналу.

Формування матеріального стимулювання праці торговельного персоналу підприємства включає в себе наступні етапи:

- вибір форм та систем організації заробітної плати;
- обґрунтування тарифних ставок та окладів;
- формування системи додаткового стимулювання праці [2, с.323].

Провідну роль у матеріальному стимулюванні найманих працівників займає заробітна плата. В даний час найбільшого поширення набули відрядно-преміальна система оплати праці (включає відрядний заробіток та премії за досягнення певних результатів) та погодинно-преміальна (поєднання погодинної оплати з премією за певні досягнення в роботі).

Визначення розмірів тарифної частини заробітної плати може залежати від стажу роботи, рівня кваліфікації чи складності виконання певної роботи і встановлюється підприємством самостійно.

Найважливішим напрямом матеріального стимулювання є преміювання, яке може бути індивідуальним або колективним. Індивідуальне преміювання досить часто використовують на торговельному підприємстві для винагороди результатів праці певного працівника, колективне полягає у стимулюванні персоналу щодо загальних результатів роботи команди.

Аналіз структури фонду оплати праці на вітчизняних торговельних підприємствах дозволяє зробити висновки, що значну питому вагу займає основна заробітна плата – 82,4 %, невелика частка (15,8%) припадає на додаткову заробітну плату, і 1,8% на заохочувальні та компенсаційні витрати [1]. Як свідчать дані, на торговельних підприємствах мотивація праці знаходиться на низькому рівні, тобто підприємство практично не зацікавляє робітників в кінцевих результатах діяльності. Відповідно плинність кадрів у таких організаціях є високою, адже не сформована ефективна система матеріального стимулювання, яку можна реалізувати окрім основної заробітної плати також шляхом преміювання, додаткових надбавок тощо.

Для моніторингу системи матеріального стимулювання персоналу торгівлі необхідно проводити оцінку показників, що характеризують задоволеність працівників розміром і формами матеріального стимулювання їх праці (рис.1) [3, с.24]. Спочатку будують таку систему показників: рівень задоволеності розміром заробітної плати; рівень її залежності від кількості й якості затраченої праці; рівень співвідношення фактичної зарплати до «справедливої» (на думку працівників), оцінка задоволення розміром преміальних виплат тощо.

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

Для узагальнюючої оцінки ефективності системи матеріально стимулювання праці працівників торгівлі слід використовувати

комплексний показник економічного розвитку підприємства ().

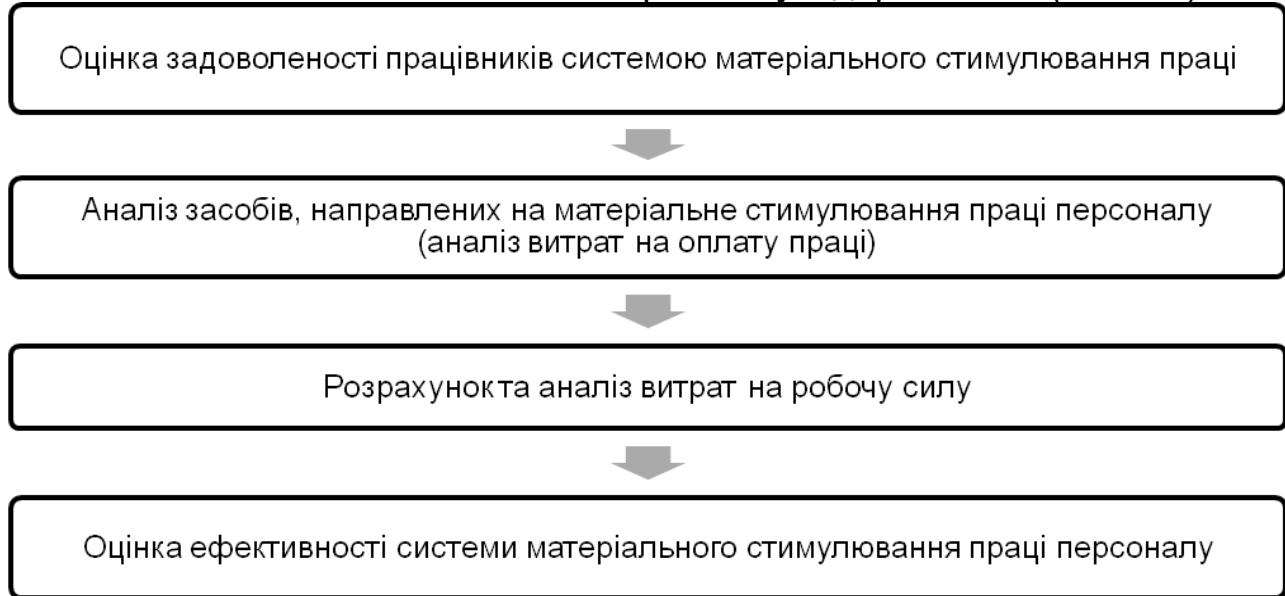


Рис. 1. – Моніторинг системи матеріального стимулювання праці

Показник економічного розвитку враховує зміну продуктивності праці одного торгового працівника, фондівіддачі, оборотності оборотних коштів, затратівіддачі, і рентабельність продажів, який розраховується за формулою [3, с.25]:

– темп зростання продуктивності праці одного працівника, %;

– темп зростання фондівіддачі, %;

– темп зростання оборотності оборотних коштів, %;

– темп зростання рентабельності реалізації, %.

Таким чином, розроблення ефективної та гнучкої системи стимулювання персоналу займає вагомe місце у процесі планування господарської діяльності підприємства. Гнучкість системи забезпечується стимулюванням працівників за досягнення кінцевих результатів, серед яких особливе місце займає преміювання за досягнення індивідуальних показників діяльності персоналу, а також структурного підрозділу та торговельного підприємства в цілому. Вдосконалення оцінювання ефективності стимулювання персоналу, впровадження сучасних методів дозволить підвищити зацікавленість працівників та визначити їх вплив на кінцеві результати діяльності торговельного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Єгоркіна Т.О. Удосконалення системи мотивації праці робітників підприємства / Т.О. Єгоркіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць ПДТУ. – Маріуполь, 2010. – Т.1. – С. 235-240.
2. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підруч./ А.А.Мазаракі, Н.М.Ушакова, Л.О.Лігоненко. – К. «Хрещатик», 1999. – 800 с.
3. Циганок Д.І. Теоретико-методичні аспекти формування ефективної системи матеріального стимулювання персоналу підприємств торгівлі / Д.І. Циганок // Молодіжний економічний дайджест.– Київ : КНЕУ, 2015. – № 1. – С. 20-26.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ РІЧКОВОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

ТЕТЯНА АЛЕКСАНДРОВА, студентка

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Нині в Україні створена потужна транспортна система, що характеризується переміщеннями матеріальних потоків значних обсягів, та в яку входять залізничний, автомобільний, водний, трубопровідний та авіаційний транспорт. Він відноситься до сфери виробництва матеріальних послуг. За даними світового банку майже 90% логістичних послуг в Україні — це операції, що пов'язані з транспортною логістикою, 8% — з операціями складського зберігання, 2% — з експедируванням і лише 1% — це управління ланцюгами поставок [3]. Проте, в порівнянні з іншими видами відсоток використання річкового транспорту в Україні значно поступається, що зумовлено певними проблемами розвитку.

Перевезення вантажів внутрішнім водним транспортом у світі є одним з найдешевших та найбільш екологічних видів вантажоперевезень. Перевагами річкового транспорту є висока пропускна здатність на глибоководних ріках, низька собівартість і капіталовкладення, проте це не забезпечує активного його використання. Це зумовлено тим, що Україна має занедбану річкову інфраструктуру та, маючи розгалужене річкове покриття, займає аутсайдерські позиції серед країн із найменшою часткою перевезень річками – менше 1% (за останні два-три роки перевезення внутрішнім водним транспортом становлять 0,2 – 0,8% від усіх перевезень).

Територією України проходить близько 4 тис. км внутрішніх водних шляхів, якими, потенційно, можна здійснювати перевезення вантажів. На сьогодні транспортування здійснюється по Дніпру, Дунаю та Південному Бугу. За даними Державної служби статистики, 90% транспортних перевезень припадає на Дніпро. Протяжність водних шляхів, якими здійснюється судноплавство, порівняно із 1990 роком скоротилась майже вдвічі – з 4 тис. км до 2,1 тис. км. А протяжність водних шляхів із гарантованими глибинами скоротилась з 3,1 тис. км до 1,2 тис. км [2].

Розвиток системи менеджменту річкової логістики в Україні гальмує низка існуючих проблем:

1. Багато важливих ділянок великих рік та більшість малих річок непридатні для судноплавства через недостатні глибини. Роботи по поглибленню дна більшості річок, в першу чергу Дніпра, не проводились більше двадцяти років.

2. Портова інфраструктура знаходиться у занепаді, рухомий склад – зношений. Українські порти не достатньо автоматизовані.

3. Перевезення внутрішнім річковим транспортом супроводжується великою кількістю зборів: канальний, збір за розведення мостів, а також збір за шлюзування. Загальний обсяг цих зборів складає 1,88 дол. за тону вантажу. Розміри зборів встановлюються постановами Кабміну, що означає регулювання «в ручному режимі».

4. В Україні немає законодавчої бази, яка регулює здійснення річкових перевезень та роботу портової інфраструктури.

Зважаючи на вищевикладене, можна сказати, що вирішення цих питань значно покращить стан системи менеджменту річкової логістики в Україні, тим самим приверне увагу іноземних партнерів.

За прорахунками, зробленими для проекту Державної програми розвитку внутрішнього водного транспорту на період 2014 – 2021 роки, перевезення річковим водним транспортом у п'ять разів економніші, ніж залізничні і вдесятеро дешевші, ніж автомобільні. Щоправда, такий вид транспортування може підійти не для всіх видів вантажу, оскільки є сезонним (взимку ріки замерзають) та здійснюється з низькою швидкістю [1].

Список використаних джерел:

1. Гуржій Н.М. Городова А.В. Одинець Т.Є. Річковий транспорт України: проблеми та перспективи розвитку – Економіка і суспільство, Мукачівський державний університет, випуск 3/2016.

2. Петрунін М., Блиндарчук А. По Дніпру, по Бугу: проблеми і перспективи розвитку водного транспорту [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/po-dnipru-po-bugu-problemi-i-perspektivi-rozvitku-vodnogo-transportu>

3. Транспортне право України : [навч. посібник] / [Е. Демський, В. Гіжевський, С. Демський, А. Мілошевич] ; за ред. В. Гіжевського, Е. Демського. – К. : Юрінком Інтер, 2014. – 190 с.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

АРТЕМ БАДО, магістрант

Науковий керівник: Миронова Р.М., проф.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Розробка оптимального набору стратегій довгострокового економічного розвитку нині є основним завданням для сільськогосподарських підприємств. Це, у свою чергу, потребує опрацювання відповідних формувань стратегій розвитку господарюючих аграрних суб'єктів. Винятково важливе значення для підвищення ефективності

виробничої діяльності та забезпечення на цій основі економічного зростання сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах господарювання має запровадження та реалізація стратегій розвитку. Це й свідчить про необхідність проведення досліджень щодо формування стратегій економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. У нашому розумінні формування стратегій економічного розвитку являє собою упорядковану систему загальнометодологічних і загальнонаукових методів пізнання та специфічної методології.

Формування стратегій економічного розвитку є органічне поєднання логіки розробки стратегічних планів, програм, проектів, специфічних методологічних принципів та підходів, системи показників, а також системи методів складання та обґрунтування оптимальності прогнозних і планових показників господарюючих суб'єктів.

Важливим завданням для керівників та спеціалістів сільськогосподарських підприємств є оцінювання рівня ресурсного й технічного забезпечення аграрного виробництва відповідно до ринкових факторів впливу, формування та реалізації заходів поліпшення виробничо-господарської діяльності. Оцінку рівня ресурсно-технічного забезпечення необхідно здійснювати за допомогою фактичних показників, порівнюючи їх із динамікою розвитку сільськогосподарських підприємств.

Для детального аналізу ресурсно-технічного забезпечення здійснюють рейтингову оцінку виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств області. Рейтингова оцінка дає змогу визначити ефективність ведення виробничо-господарської діяльності, порівняти значення інших суб'єктів господарювання та визначити загальний рівень економічного розвитку. Така система оцінки є ефективною, оскільки дозволяє визначити місце району серед інших районів досліджуваної області, оцінити рівень їх розвитку та стимулювати підприємства районів із гіршими показниками до підвищення ефективності своєї діяльності. На основі рейтингової оцінки можна здійснити інтегральну оцінку підприємств досліджуваних районів у балах, які виставляють за кожним із показників та за сумою балів, що визначає місце району в рейтингу. При проведенні стратегічного аналізу сільськогосподарських підприємств необхідно здійснювати оцінку фінансового стану та ресурсного забезпечення. Для реальної оцінки стану розвитку підприємств використовують дані рейтингової оцінки, яка ґрунтується на оцінці фактичних показників діяльності та являє собою інтегральну оцінку, яка визначає позицію j-го суб'єкта по певних параметрах. Рейтингову оцінку за показниками ресурсного забезпечення та ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств регіону було проведено так: по-перше, визначаються відносні індекси шляхом ділення індивідуального значення кожного показника району на найвищий показник по області; по-друге, встановлюється середній бал за показниками для кожного

району, шляхом ділення суми індексів по кожному району на кількість показників; по-третє, визначається рейтинг кожного підприємства шляхом ранжирування середніх балів. Існують різні системи рейтингової оцінки, які відрізняються за методикою розрахунків, показниками, джерелами отримання інформації, за кількістю охоплених суб'єктів дослідження.

Але існують основні етапи комплексної рейтингової оцінки:

- а) збір та опрацювання інформації за досліджуваний період;
- б) визначення та обґрунтування показників за якими здійснюють ранжирування;
- в) розрахунок показників рейтингової оцінки;
- г) ранжирування досліджуваних суб'єктів.

Для оцінки розвитку сільськогосподарських підприємств кожного району досліджуваної області необхідно враховувати комплекс об'єктивних і суб'єктивних чинників, таких як родючість та екологічний стан земель, рівень продуктивних сил, рівень інтенсивності виробництва, організаційні умови ведення господарства.

Здійснення рейтингової оцінки забезпеченості й ефективності використання ресурсів та ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств є надзвичайно важливим для визначення стратегічних напрямів розвитку суб'єктів господарювання регіону. Оскільки важливим фактором, що визначає напрями розвитку, є забезпеченість підприємств ресурсами й пошук раціональних шляхів їх використання з метою підвищення ефективності діяльності та отримання максимально можливого прибутку.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

ОЛЬГА МАРТИНЕНКО, к.е.н., доцент

ОЛЬГА БОРЕЙКО, магістрант

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Посилення світової глобалізації, науково-технічного прогресу, конкуренції, фінансово-економічної кризи спонукають підприємства до забезпечення сталого розвитку своєї діяльності в довгостроковій перспективі. Одним із найбільш ефективних інструментів вирішення цього завдання доцільно вважати диверсифікацію. Завдяки її впровадженню суб'єкти господарювання мають змогу адаптуватись до відповідного середовища їх функціонування, посилити конкурентну

позицію на ринкових сегментах, максимально та ефективно використовувати можливості розвитку.

На сьогодні немає єдиного визначення поняття диверсифікації. Під ним вчені розуміють різні процеси, акцентуючи увагу лише на якусь одну сторону цього явища.

Мочерний С.В. визначає диверсифікацію як «розширення номенклатури продукції, що виробляється окремими фірмами та об'єднаннями. Диверсифікація виступає у двох формах: розширення асортименту товарів, організація нових видів виробництва в рамках власної галузі; проникнення у нові галузі та сфери виробництва» [1, с. 73].

Белоущенко Я.А. удосконалила визначення диверсифікації. Цей економічний термін вона трактує як здійснення діяльності суб'єктами господарювання на основі перерозподілу ресурсів, що має на меті виробництво нових товарів, використовуючи новітні технології, проникнення на нові ринки [2]. Тлумачення економічної категорії базується на ресурсному підході.

Должанський І.З., Лозюк В.М. наводять загальновідомі визначення поняття диверсифікації. Тобто, в результаті диверсифікації підприємства починають здійснювати свою діяльність у тих галузях, які не мають нічого спільного із основними; відбувається розширення асортименту товарів, послуг, зменшення ризику інвестиційного портфеля через включення до нього різних активів. Також вважають, що на підставі диверсифікації реалізуються інноваційні проекти через інвестування коштів в інноваційні розробки, технології тощо [3].

Отже, диверсифікація на підприємствах – це комплексний, логічний процес розвитку різноманітних видів діяльності, створення нової та удосконалення наявної продукції.

Диверсифікація має важливе значення для забезпечення ефективності та результативності діяльності вітчизняних підприємств. Вона спрямована не лише на задоволення потреб споживачів у якісній продукції, а й на збереження навколишнього середовища, що проявляється у дбайливому, раціональному використанні ресурсів, впровадженні енергозберігаючих технологій.

Список використаних джерел:

1. Економічний словник-довідник / С. В. Мочерний. – К.: Феміна, 1995. – 368с.
2. Белоущенко Я.А. Диверсифікація діяльності підприємств, які забезпечують розвиток риболовецького туризму [Текст]: автореферат дисертації на здобуття ступеня кандидата економічних наук / Я. А. Белоущенко // Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського. – Сімферополь, 2010. – 19 с.

3. Должанський І.З. Диверсифікація товарної пропозиції торгового підприємства / І.З. Должанський, В.М. Лозюк // Механізм регулювання економіки. - 2009. - №4, Т.2. - С. 70-78

ТЕХНОЛОГІЇ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ІНДУСТРІЇ

СВІТЛАНА БОЛІЛА, ІРИНА ОСАДЧУК, – к.с.-г.н., доценти кафедри менеджменту організацій
ДВНЗ ХДАУ, м. Херсон

В умовах сервізації економіки підвищилася роль підприємств готельно-ресторанного господарства для задоволення індивідуальних потреб людини, підвищення якості життя населення та його добробуту. Національний ринок готельно-ресторанного господарства розвивається бурхливими темпами, про це свідчать і статистичні показники і поява нових підприємств готельно-ресторанного господарства. На ринку готельно-ресторанних послуг окрім елітних закладів все більшої популярності серед населення набувають демократичні заклади середнього цінового сегмента, наприклад чайні та кав'ярні-кондитерські. Основними тенденціями на ринку гостинної індустрії на сьогодні є: розвиток загальнодоступної мережі організацій ресторанного господарства, включаючи мережу підприємств швидкого харчування, орієнтованих на різні верстви населення і розташованих в місцях масового відпочинку населення, паркових зонах, уздовж автомагістралей, на вокзалах; створення мережі підприємств ресторанного господарства, що належать підприємствам торгівлі, з метою збільшення обсягу товарообігу та доходів суб'єктів ринку; особливо це стосується підприємств швидкого харчування при торгово-розважальних комплексах, а також відділів кулінарії; розвитком підприємств з національною кухнею, фірмової мережі підприємств, а також додаткових форм обслуговування [1]. Таким чином зазначені тенденції зумовлюють появу нових видів організацій готельно-ресторанного господарства, зростання конкуренції між ними, поглинання неконкурентоспроможних закладів і актуалізують питання використання ефективних технологій для підвищення конкурентних позицій підприємств сфери гостинної індустрії.

Вивченням проблем розвитку прогресивних форм і методів обслуговування, нових видів послуг у гостинній індустрії присвячені праці багатьох науковців [1-5], але в той же час дієві інструменти маркетингу, такі як технології мерчандайзингу, що ефективно використовуються в сфері роздрібного товарообігу, для сфери готельно-ресторанного господарства досліджені не повній мірі. Тому за мету наукових пошуків

було поставлено дослідити технології мерчандайзингу та особливості їх використання для закладів готельно-ресторанної сфери.

Сучасний готельно-ресторанний сервіс передбачає широке коло різноманітних послуг: обслуговування людей під час їх перебування поза місцем постійного проживання; щасливі години для гостей; гастрономічні шоу; урочисті презентації страв: бар-шоу; караоке; кулінарне приготування у присутності гостя; послуги сомельє; кейтеринг; рибалка та кулінарне приготування у присутності гостя; відпочинок та розваги на воді, землі та повітрі, відвідування туристичних, торговельних і культурних центрів; театралізовані прогами та презентації; проведення модних показів, фешн-вечірок, after-party та фешн-семінарів, бізнес-зустрічей, фуршетів, банкетів; доставку товару додому тощо.

Господарство гостинної індустрії як специфічна галузь включає в себе підприємства різних форм власності та типів закладів (ресторан, кафе, бар, суші-бар, караоке-бар, паб, віскі-паб, кав'ярня, таверна, клуб, нічний клуб, піцерія, кондитерська, концертно-розважальний комплекс тощо), що об'єднані за характером перероблюваної сировини і продукції, що випускається, за організацією виробництва і формами обслуговування населення, за послугами, що надаються. Місія підприємств сфери гостинності полягає в задоволенні потреб населення в організації харчування та дозвілля за допомогою виробленої і покупної продукції та послуг та ґрунтується на принципах: задоволення клієнтів в продукції і послугах в обстановці відпочинку і розваг; створенні комфортних умов в залах; відсутності негативних явищ, пов'язаних з процесом обслуговування споживачів; зростанні рентабельності роботи закладу за рахунок впровадження нових видів продукції та послуг; відповідності видів послуг мінливим смакам споживачів та вимогам ринку. Досягти поставлених цілей та забезпечити виконання завдань готельно-ресторанному господарству допомагає застосування ефективної маркетингової технології просування продукції, а саме мерчандайзингу, що набуває особливої важливості за умов загострення конкуренції на ринку гостинної індустрії.

Мерчандайзинг є комплексом заходів, спрямованих на просування певного товару, послуги у залі закладу, де виробник має шанс на реалізацію своєї продукції та передбачає ефективне оформлення місця продажу; розміщення готельно-ресторанного обладнання; презентацію товару, застосування POS матеріалів тощо. Мерчандайзинг - це прикладна наука, що поєднує у собі знання про методи торгівлі і реклами з основами дизайну та композиції, елементами логістики, соціології та психології. Психологічною основою мерчандайзингу є метод комбінованого почуттєвого впливу на покупця, бо споживачі чутливо реагують на позитивні моменти своєї діяльності у якості покупців.

В ході досліджень за результатами опрацювання різних джерел інформації та аналізу практики функціонування готельно-ресторанних

господарств ефективно себе зарекомендували наступні складові мерчандайзингу:

- екстер'єр, інтер'єр (продуманість всіх деталей, їх гармонійне поєднання та підпорядковування основному задуму; використання сучасних стилів оформлення приміщень – модерн, хай-тек, індастріал, лофт, мінімалізм, еко-стиль, кантрі; відкритий внутрішній простір приміщень; колірне забарвлення; декор; меблювання; планування, організація та зонування залу закладу тощо);

- атмосфера закладу (поєднання форм та об'єктів, запахи, освітлення, звуковий фон для створення затишності та психологічного комфорту клієнта.);

- гостинно-ресторанний сервіс (предмети сервірування, естетика оформлення страв, технологія обслуговування, що відображують концепцію та стиль закладу: паркування, банкетний зал, плазмовий телевізор, жива музика, літній майданчик, дитяче меню, дитяча кімната, караоке, тематичні вечірки, аква-шоу, еротик-шоу, винна карта, чайна карта, перегляд спортивних подій, кейтеринг, більярд, настільний футбол, кальян, танцпол, проектор , організація клубів за інтересами гурманів, любителів пива, пивних кухлів, винного і сигарного клубів тощо);

- меню (відображує основну ідею в оригінальному дизайнерському представленні та є естетично привабливим для клієнта);

- семплінг (дегустація напоїв власних рецептур, роздача дрібних сувенірів з логотипом ресторану корпоративним клієнтам, карти постійних клієнтів, подарункові сертифікати, безкоштовна роздача мініпорцій фірмових страв, кондитерських виробів, новинок меню постійним клієнтам, лотереї, ігри, конкурси тощо);

- POS-матеріали (вітрина кондитерських виробів, фірмових страв, або їх макетів; постери, лефлет-холдери; мобайли; воблери; світлові панелі, цінники та ін.);

- персонал, що професійно володіє технологією формування та підтримання позитивного іміджу підприємства, опанував навички барної справи, культури обслуговування та ділового етикету, технологію приготування вишуканих страв з урахуванням традицій і смаків різних народів, володіє естетичними інноваційними прийомами, наприклад такими як карвінг, при оформлення блюд та кулінарних виробів.

Крім того вважаємо, що на сьогодні в умовах загострення конкуренції заклади готельно- ресторанного господарства повинні застосовувати новітні Інтернет - технології для приваблення клієнтів та підвищення іміджу закладу, таких як Wi-Fi, IP-камера, тепан-шоу, онлайн-бронювання, електронне меню, QR-код та ін.

Таким чином, мерчандайзинг - це новий маркетинговий напрям, що визначає методику продажу товарів та послуг в сфері готельно-ресторанного бізнесу та набуває все більшого розвитку в українських

реаліях, тому керівництву компаній в індустрії гостинності необхідно докласти зусиль щодо ефективного запровадження його інструментів в діяльність готельно-ресторанного господарства, приділити увагу організаційній структурі і процедурам роботи на пряму мерчендайзингу; розробці концепції мерчендайзингу; процесам наймання, навчання, контролю та преміювання персоналу в цьому напрямку, що дозволить зміцнити конкурентні позиції та сформувати іміджеві переваги підприємств готельно-ресторанної сфери.

Список використаних джерел:

1. Гінда М.І. Тенденції розвитку ресторанного господарства / М.І. Гінда / М.І. Гінда // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції "Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи". - Львів: МАУП, 2016. - Ч.1. - 360 с. - С.301-306.
2. Мальська М.П. Ресторанна справа: технологія та організація обслуговування туристів (теорія та практика): навч. посіб. / М.П. Мальська. - К.: ЦУЛ, 2013. - 304 с.
3. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: підруч. / А.А. Мазаракі, Н.О. П'ятницька, Г.Т. П'ятницька та ін. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 584 с.
4. Шамара І.М. Тенденції розвитку ресторанного господарства як складової туристичної галузі України / І.М. Шамара // Вісник ХНУ ім. В. Каразіна. – Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм.- 2013.- №1042.- С.151-153.

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕТЯНА ВДОВИЧАК, викладач

Верхівський сільськогосподарський коледж Вінницького національного аграрного університету, Україна

Ефективність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність значною мірою залежить від того, наскільки повноцінно використовується персонал підприємства, тобто якою є його віддача. Адже процес діяльності організації можна добре спланувати і організувати, але якщо працівники цієї організації не відповідально ставляться до своїх обов'язків і не зацікавлені особисто у розв'язанні проблем і задач, що постали перед організацією, то результати контролю і підбиття підсумків не будуть втішними. Тому основним

чинником забезпечення ефективності роботи найманих працівників є мотивація.

Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Мотивація – це сукупність мотивів, які справляють вплив на поведінку людини [1].

Мотивація базується на двох категоріях: потреби і винагороди. Потреби – це усвідомлення відсутності чого-небудь, яке викликає спонукання до дії. Первинні потреби закладені генетично. Вторинні потреби носять психологічний характер, вони виникають під час набуття життєвого досвіду.

Для спонукання людей до ефективних дій використовують винагороди. Винагорода – це все те, що людина вважає для себе цінним. Для стимулювання роботи менеджери використовують зовнішні і внутрішні винагороди [3].

Внутрішні винагороди дає сам процес виконання роботи: відчуття досягнення результату, успіху, значущість виконаної роботи, компетенція тощо. Найпростіший спосіб забезпечення внутрішніх заохочень – створення сприятливих умов роботи і конкретне формулювання завдань.

Зовнішні винагороди – це все те, що пропонує працівникові організація за виконання службових обов'язків. Сюди належить заробітна плата, премії та різні виплати, просування по службі тощо.

Мотивацію доцільно поділяти на матеріальну і нематеріальну.

Під матеріальною мотивацією слід розуміти прагнення достатку, певного рівня добробуту, матеріального стандарту життя. Прагнення людини до поліпшення свого добробуту зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже, і ефективності праці [2].

Провідна роль у матеріальній мотивації трудової діяльності персоналу належить заробітній платі як основній формі доходу найманих працівників. По-перше, вищий рівень заробітної плати сприяє зниженню плинності кадрів, що формує стабільний трудовий колектив. Завдяки зниженню плинності персоналу роботодавець має можливість скоротити витрати на його найм і навчання, а вивільнені кошти спрямувати на розвиток виробництва. По-друге, проведення політики високої заробітної плати дає змогу відібрати на ринку праці найбільш підготовлених, досвідчених, ініціативних працівників, що безперечно відобразиться на успішній діяльності підприємства.

Бонуси та премії є досить потужними та важливими стимулами мотивування, проте, для того, щоб преміювання дало очікуваний результат, кожен працівник повинен розуміти, за що він отримує свій бонус і які завдання дозволять йому розраховувати на отримання премії у майбутньому. У іншому разі матеріальна винагорода сприймається як елемент виграшу, а отже не впливає на підвищення мотивації [4].

Поряд з матеріальним заохоченням не менш важливим є система нематеріального стимулювання персоналу. Під нематеріальними ми розуміємо такі заохочення до високопродуктивної роботи, які не видаються співробітнику у грошовому вигляді, але можуть потребувати від компанії інвестицій в якість робочої сили, а саме: можливість розвитку і навчання, планування кар'єри, оздоровлення, пільгове харчування тощо.

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом, її конкретними проявами є скорочений робочий день чи збільшена відпустка, гнучкий графік роботи, надання відгулів.

Відомо ще один нематеріальний стимул, який пов'язаний з прагненням працівника просуватися по кар'єрних сходах, займати високі посади і професійно розвиватися. Для багатьох висококваліфікованих працівників можливість професійного росту має більше значення, ніж заробітна плата. Нерідко провідних спеціалістів можна утримати на підприємстві тільки можливістю отримання додаткових знань, оскільки від цього залежить перспектива їх кар'єрного просування.

Також не менш важливим стимулом є поліпшення умов праці, який виступає не тільки як потреба, але й мотивом, завдяки якому працівники працюють з повною віддачею.

До моральних способів мотивації належить визнання, що може бути особистим і публічним. Публічне визнання часто супроводжує такі заходи "економічного" характеру, як нагородження преміями, туристичними путівками, стажуваннями.

Специфічною формою морального стимулювання є похвала і критика. Похвала повинна прямувати за будь-якими гідними діями підлеглих, нехай навіть незначними. Проте похвала повинна бути дозованою, тому що при занадто частому її повторенні вона перестає бути діючою.

За негативні дії підлегли можуть зазнавати критики, яка повинна бути спрямованою не тільки на те, щоб виявити недоліки в роботі співробітника і стимулювати його до їх виправлення, але й на те, щоб надати йому всіляку допомогу.

Отже, на базі вищевикладеного матеріалу можна запропонувати такі методи мотивації персоналу:

- створення прозорої системи оцінки і оплати праці;
- введення системи бонусів і заохочень;
- постановка перед працівниками конкретних, чітко сформульованих завдань;
- визнання заслуги працівника;
- надання можливості навчання і підвищення кваліфікації;
- залучення до управління та прийняття рішень, що стосуються робочого процесу;
- створення умов для кар'єрного зростання;

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

- проведення конкурсів професійної майстерності серед працівників;
- надання можливості проявити особисті творчі здібності у вирішенні поставлених завдань.

Список використаних джерел:

1. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. — К. : КНЕУ, 2002. — 337 с.
2. Лебедь Т.В. Удосконалення мотиваційних механізмів в системі менеджменту організацій / Т.В. Лебедь // Молодий вчений. — 2015. — № 11(26). — С.65-68.
3. Менеджмент: навчальний посібник / [С.І. Михайлов, Т.І. Балановська, О.С. Степасюк та ін.] – Вінниця:НОВА КНИГА, 2006. – 416с.
4. Соколов А.В. Вплив матеріальної та нематеріальної мотивації персоналу на ефективність діяльності підприємства / А.В. Соколов, К.В. Чернявська // Науковий огляд. – 2015. – № 9(19). – С. 25-29.

СТРАТЕГІЧНИЙ НАБІР ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ВЛАДИСЛАВ ВОРОНОВ, магістрант

Науковий керівник: Мельник Л.Л., доц.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Важливим елементом стратегії сталого розвитку сільськогосподарських підприємств має стати підвищення використання наявного наукового аграрного потенціалу; впровадження енергозберігаючих і прогресивних технологій виробництва; створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів з надання послуг товаровиробникам у веденні селекції та відтворенні сільськогосподарських тварин, ветеринарному забезпеченні, закупівлі та реалізації тваринницької продукції. Крім того, сталий розвиток сільськогосподарських підприємств має базуватися на інтеграції всіх підприємств аграрної сфери.

Одним із першочергових завдань ефективної діяльності та гармонійного розвитку сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах господарювання є забезпечення високого рівня конкурентоспроможності на довгострокову перспективу через формування та реалізацію конкурентоспроможного стратегічного набору. Конкурентоспроможність стратегічного набору підприємства залежить від конкурентоспроможності окремих стратегій у його складі та, безумовно, їх раціонального структурно-логічного поєднання, що разом із дотриманням обов'язкових принципів формування як окремих стратегічних альтернатив, так і всього стратегічного набору, врахуванням особливостей діяльності та перспективних напрямів розвитку сільськогосподарських підприємств гарантуватиме останнім досягнення і підтримання високого рівня конкурентоспроможності на довготривалу перспективу.

СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

ВАЛЕРІЙ ГАРКАВИЙ, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Суб'єкти, що забезпечують економічну безпеку підприємництва, здійснюють свою діяльність на основі певної стратегії і тактики.

Стратегія – це довгостроковий підхід до досягнення мети. Для забезпечення економічної безпеки фірми застосовуються функціональні стратегії безпеки:

1. Стратегія економічної безпеки включає, перш за все, систему превентивних заходів, реалізовану через регулярну, безперервну роботу всіх підрозділів суб'єкта підприємницької діяльності з перевірки контрагентів, аналізу передбачуваних угод, експертизі документів, виконання правил роботи з конфіденційною інформацією і т.п. Служба безпеки в даному випадку виступає в ролі контролера.

2. Стратегія реактивних заходів застосовується у разі виникнення або реального здійснення будь-яких загроз економічної безпеки підприємництва. Ця стратегія, заснована на застосуванні ситуаційного підходу і врахуванні всіх зовнішніх і внутрішніх чинників, реалізується службою безпеки через систему заходів, специфічних для даної ситуації.

Тактика забезпечення безпеки припускає застосування конкретних процедур і виконання конкретних дій з метою забезпечення економічної безпеки суб'єкта підприємництва.

Місце підсистеми управління економічною безпекою підприємства в системі його стратегічного управління наведено на рис.

При управлінні економічною безпекою підприємства доцільно виділяти контури оперативного, тактичного та стратегічного управління. Оперативне управління характеризується лише протистоянням загрозам, які уже виникли; тактичне – здатністю до адаптації; стратегічне – здатністю до постійного розвитку. Відповідно до ресурсно-функціонального підходу економічна безпека підприємства забезпечується запобіганням зовнішнім та внутрішнім загрозам підприємству на основі досягнення його основних функціональних цілей:

- входження підприємства в фазу стабільності та безперервності виробничої діяльності;
- досягнення підприємством фінансово-економічної стійкості;
- підвищення ефективності використання ресурсів;
- адаптація до змін зовнішнього середовища;
- забезпечення постійного розвитку підприємства.

Стратегія економічної безпеки припускає визначення мети й завдань системи забезпечення економічної безпеки, напрямків їх рішень, а також форм і методів застосування відповідних дій і коштів, можливість їх перегрупування, створення резервів для нейтралізації й локалізації можливих погроз.

Тактика економічної безпеки – це більш динамічна частина політики економічної безпеки, яка змінюється залежно від дії внутрішніх і зовнішніх погроз. Складність і мінливість економічної й соціальної ситуації вимагає застосування різних тактичних заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

Важливо чітко визначити стратегічні цілі й не плутати їх з тактичними заходами, іноді змушеними, але необхідними для досягнення певної стратегічної мети. На рівні прийняття керівництвом стратегічних рішень можна виділити наступні внутрішні планово-маркетингові фактори ризику:

- помилковий вибір або неадекватне формулювання власних цілей підприємства;
- неправильна оцінка стратегічного потенціалу підприємства;
- помилковий прогноз розвитку зовнішньої для підприємства господарського середовища в довгостроковій перспективі й ін.

Зупинимось більш докладно на характеристиці саме цих факторів ризику.

1. Стратегічне планування починається з експліцитного (розгорнутого) формулювання цільових настанов підприємства, які потім кладуть в основу розробки стратегії. Зрозуміло тому, що ризик, що виникає через невірне трактування стратегічних цілей, досить високий, тому що вся наступна розробка стратегії внаслідок цієї помилкової вихідної позиції може піти в неправильному напрямку.

2. Походження помилки в оцінці стратегічного потенціалу підприємства й відповідного чинника ризику може бути обумовлене

погіршністю вихідних даних про технічний і технологічний потенціал підприємства, відсутністю або ігноруванням інформації про назріваючий технологічний стрибок, брутальністю або неадекватністю обраного методу діагностичного обстеження підприємства й т.п.

Наприклад, при діагностичнім обстеженні потенціалу підприємства не було встановлено, що реалізована на підприємстві технологія – застаріла, і вже дозріли умови для її відновлення. Аналогічна помилка при визначенні потенціалу підприємства може коренитися також у неправильній оцінці ступеня автономності підприємства, тобто його незалежності від інших виробничих або комерційних структур. Можливі неправильні оцінки фактичного розмежування прав власності, володіння й керування на землю, основні виробничі фонди, прибутки і т.д.

3. Прогнозування динаміки зовнішнього соціально-економічного середовища, так само як і науково-технічного розвитку, являє собою складне багатоаспектне завдання. Точність таких прогнозів досить невелика й використовувати їх можливе з відомою обережністю. Грунтуючись на помилковому прогнозі розвитку зовнішнього середовища, розроблювачі стратегії можуть пропонувати такі варіанти стратегічного плану, які виявляться нереалізованими або невідповідними наміченим цілям.

Ризик у прийнятті рішень тактичного рівня насамперед сполучений з можливістю викривлення або часткової втрати змістовної інформації при переході від стратегічного планування до тактичного. Якщо при розробці конкретних тактичних рішень вони не зазнали перевірки на відповідність обраної стратегії підприємства, то такі результати, навіть будучи досягнутими, можуть виявитися поза магістральним стратегічним напрямком діяльності підприємства й у такий спосіб послабити його економічну стабільність.

СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЮЛІЯ ГУТОРОВА, студентка

Науковий керівник : Момот В.Є., професор

Університет ім. Альфреда Нобеля, Дніпро

okgutorova@gmail.com

Головною проблемою зниження ефективності роботи підприємств України, являється те, що менеджери не можуть знайти відповідний підхід до працівників підприємства. Бо значну долю успіху в досягання цілей підприємства залежить саме від працівників, які виконують основну роботу. Недосконалість механізмів управління та мотивації призводить саме до зниження працездатності, постійної зміни кадрів та незадоволеності персоналу.

У сучасному менеджменті все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів підприємства. Основна мета процесу мотивації - це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства.

Мотивація необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань. Розуміння того, який вплив надає мотивація на результати праці, змушує керівників більш уважно придивитися до того, наскільки умови праці, практика управління, психологічний клімат у підрозділах і в організації в цілому, система стимулювання, організаційна культура сприяють формуванню високої трудової мотивації у працівників.

Мотивація, як одна з функцій менеджменту у загальному розумінні – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи несвідомо робити ті чи інші вчинки.

Мотивація – це процес заохочення себе та інших до праці з метою досягнення особистих цілей або організації.

На мотивацію людини впливають багато факторів - винагорода, оцінка, професійний розвиток та перспективи професійного росту, рівень загальної культури і т.д. Більше того, різні працівники мотивовані по-різному. Тому одним з головних завдань менеджера компанії стає здатність не просто розпізнати справжній мотив кожного свого співробітника, але і максимально задовольнити його.

Різні групи персоналу треба мотивувати різними способами.

Торгова група: індивідуальні комісійні з об'ємів продажів; індивідуальна премія за внесок у загальний прибуток; групові комісійні зі збільшення обсягів продажів за минулий рік; групова система пайової участі в прибутку; Просування на більш престижні посади з більш високою зарплатою.

Виробничі робітники: групова відрядна система оплати праці; премії за дострокове завершення роботи; премії за понаднормову роботу; загальна схема пайової участі в прибутку.

Секретар: винагорода за понаднормову роботу; загальна схема пайової участі в прибутку; підвищення до керуючого офісом.

Керуючий виробництвом: винагорода за понаднормову роботу; частина групової премії; загальна схема пайової участі в прибутку; пропозиція про пайову участь у бізнесі.

Також пропоную розглянути нематеріальну мотивацію:

- Пільги і привілеї персоналу - надання права на гнучкий графік роботи; надання відгулів, збільшення тривалості оплачуваних відпусток за певні досягнення і успіхи в роботі;

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

- Створення сприятливої соціальної атмосфери, усунення статусних, адміністративних бар'єрів між працівниками апарату управління, розвиток довіри і порозуміння всередині колективу;

- Моральне заохочення працівників. Просування працівників по службі, планування їх кар'єри, оплата навчання та підвищення кваліфікації;

- Сприятливий режим і умови праці. Продуктивність управлінської праці знаходиться у прямій залежності від стану робочих місць та умов, в яких працює людина.

- Підкреслення важливої ролі даного співробітника (наприклад, шеф вітається з ним за руку, радиться з ним з важливих питань і т. д.). Звичайно, тут небезпечно і перестаратися. Треба довіряти своєму почуттю міри.

- Заохочення різного роду дипломами, призами, проведення професійних конкурсів, стажування за рахунок фірми та інші можливості підвищити свій професійний рівень і підкреслити високий статус спеціаліста.

- Створення сприятливого психологічного клімату в колективі. Завдання не така проста, як може здатися, і найчастіше для її вирішення вдаються до послуг професіоналів - психологів та фахівців з консалтингу.

Таким чином, реалізація стратегічних завдань і короткострокових планів будь-якої організації передбачає виконання їх персоналом. Одного вміння виконувати професійні обов'язки не достатньо для досягнення цілей організації, оскільки яким би кваліфікованим не був би співробітник, його продуктивність залежить також від бажання працювати чи мотивації до праці. Тільки поєднання сильної трудової мотивації та професійної майстерності забезпечують досягнення результату.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ МЕДИЧНИМИ ЗАКЛАДАМИ

ВЛАДИСЛАВ ДАНЬКО, здобувач

**ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»,
м. Херсон**

Сучасний стан справ у системі охорони здоров'я України викликає незадоволення як у населення, так і у органів влади. Процес її реформування шляхом запровадження ринкових відносин відбувається досить хаотично. При цьому, залишається недостатньо відпрацьованим процес регулювання надання медичних послуг у лікувально-профілактичних закладах різних форм власності, економічний механізм

функціонування медичних закладів, що забезпечить пріоритет інтересів пацієнта, контроль за якістю медичних послуг.

Вирішення існуючих проблем у медичній галузі України та уникнення їх у майбутньому обумовлює необхідність формування оновленої політики формування ринку медичних послуг. Основною метою розробки та реалізації такої політики має стати створення конкурентного середовища на даному ринку, забезпечення усіх верств населення якісними і доступними медичними послугами, зведення до мінімуму тих чинників, які спричиняють соціальну напругу в суспільстві.

Ринок медичних послуг можна поділити на конкурентні та неконкурентні складові. До суб'єктів неконкурентних ринків медичних послуг відносяться виключно монополні, великі медичні установи міст. Конкурентними є ринки приватних медичних послуг. Наявність великої кількості невеликих виробників медичних послуг, які пропонують схожі, але не ідентичні послуги, дозволяє віднести їх до ринків монопольної конкуренції. Конкурентні ринки державних медичних послуг, на яких органи управління охорони здоров'я та страхові структури є покупцями державних медичних послуг, а виробники конкурують за державне замовлення, стали інтенсивно розвиватись в деяких країнах з перехідною економікою. В Україні він лише апробується як експеримент в деяких областях і фінансується Європейським Союзом.

Таким чином, наведена класифікація ринків медичних послуг дасть змогу глибше зрозуміти закономірності та особливості організації ринкових процесів, функцій їхньої інфраструктури, взаємодії суб'єктів для розробки ефективної системи управління медичними закладами.

Споживачі медичних послуг формують попит на ринку медичних послуг. Його особливістю є складність визначення перспективних потреб у масштабах і структурі медичних послуг. Безумовно, в кожному регіоні країни потенційні споживачі медичних послуг розрізнятимуться за віком статтю, захворюваністю, місцем проживання, що формуватиме різну потребу в специфічних медичних послугах і величину попиту. Так, у областях з найбільш прогресивною віковою структурою населення ринок орієнтуватиметься на збільшену потребу в медичних послугах для дітей (корекція прикусу у дітей, комп'ютерна діагностика, аналізи на алергічні реакції) і населення в працездатному віці (стоматологічні, гінекологічні, косметичні послуги).

Для областей із високою часткою осіб у віці старшому за працездатний, характерною є низька платоспроможність споживача, попит якого буде орієнтований на дешеві послуги та медикаменти. В областях, які відносяться до промислових районів України, є підвищений травматизм і складна екологічна ситуація, тому в них зростає потреба в медичних послугах таких спеціалістів як онколог, пульмонолог, гастроентеролог, алерголог. Деякі іншими будуть потреби та попит на

медичні послуги в аграрних регіонах. Тут переважатимуть медичні послуги профілактичного та терапевтичного напрямку.

Таким чином, головним неціновим фактором попиту та пропозиції медичних послуг виступає загальне соціально-економічне положення конкретного регіону. Тобто потужність закладів, що надають медичні послуги та пропонована їх структура на них визначається демографічною структурою та структурою життєдіяльності населення країни. Звернемо увагу на те, що відносини між суб'єктами ринку медичних послуг формуються у двох площинах – організаційно-економічній та соціально-економічній. Характер першої визначається технологією власне лікувального та профілактичного процесів і відображає ті загальні риси, які має вся сукупність медичних закладів конкретного типу (лікарні, поліклініки, діагностичні центри, диспансери, тощо). Друга площина характеризується специфічними рисами фінансово-господарської діяльності медичних закладів, котрі мають різні умови функціонування (державні, приватні, акціонерні тощо).

За ступенем охоплення фактори можна розділити на загальні, що впливають на регіональний ринок медичних послуг загалом, та специфічні - на певний вид регіонального ринку медичних послуг (державний, приватний, тіньовий) чи ринок окремо взятої медичної послуги (наприклад, ринок стоматологічних послуг). До загальних факторів відносяться економічні, соціально-демографічні, політико-правові фактори, забезпеченість та використання трудових ресурсів, до специфічних – релігійні, географічні, екологічні фактори, структура зміни захворюваності населення регіону.

Таким чином, на ефективність управління закладами з надання медичних послуг впливає низка факторів, серед яких чи не найважливішими є ті, які виступають системоформуючими рушійними силами ринкотворення. Запропонована класифікація чинників дасть можливість глибше дослідити та оцінити їх вплив на формування ринку медичних послуг, виявити недоліки цього процесу, підвищити ефективність функціонування досліджуваних суб'єктів і розробити оптимальні управлінські рішення щодо інтенсифікації його розвитку.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У БАНКУ

НАТАЛІЯ ДЕМЧУК, д.е.н., професор кафедри фінансів та банківської справи

АЛІНА КОВАЛЬ, магістрант

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Сучасна банківська система є однією з найбільш прогресивних сфер економіки. Зараз економіка країни перебуває у стадії невизначеності та революційних змін, серед яких технічний прогрес, посилення конкурентної боротьби та стрімка інфляція, все це негативно впливає на банківську систему. На теперішньому етапі розвитку банківської системи головне завдання полягає в пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку. Успішне вирішення цієї складної проблеми потребує використання багатьох методів, прийомів, способів, систем та розробки нових підходів до управління комерційним банком, які об'єднані поняттям менеджмент.

Поняття «фінансовий менеджмент» у комерційному банку значно ширше, ніж фінансовий менеджмент на підприємстві. Можна сказати, що з одного боку, управління фінансами банку є, за сутністю, управлінням його операціями, а з іншого – управлінням фінансами банку, тобто частиною взаємозалежного процесу, в якому можна виділити управління ліквідністю банку, управління фінансовими ризиками банку, управління прибутковістю банку та ефективністю проведення окремих видів банківських операцій.

Фінансовий менеджмент у банку – це наука управління ресурсами, які знаходяться у розпорядженні банку, з метою досягнення стратегічних цілей. Це підсистема менеджменту, яка передбачає цілеспрямований вплив на операції банку шляхом використання таких інструментів, як аналіз, планування, регулювання і контроль. Під цілеспрямованим впливом розуміється вплив у рамках визначених, заздалегідь передбачених параметрів ліквідності, ризику і прибутковості.

Основними завданнями фінансового менеджменту є:

1. Управління маркетинговою діяльністю;
2. Управління ліквідністю та фінансовою стабільністю;
3. Управління активами і пасивами; капіталом, кредитною діяльністю банку;
4. Формування власної політики.

Також, фінансовий менеджмент має бути спрямовано на забезпечення збереження залучених коштів та своєчасне і повне повернення кредиторам та вкладникам. Реалізація такої мети повинна бути зорієнтована на створення такої системи управління, яка здатна забезпечити поточну і довгострокову ліквідність, збалансування активів та пасивів по строках та сумах, наявність відповідних резервів, високу якість кредитного портфеля.

Метою фінансового менеджменту банку є побудова оптимальної організаційної структури, яка здатна забезпечити планування і реалізацію фінансових операцій банку у рамках стратегії спрямованої на підвищення фінансової стійкості та/або прибутковості при одночасному збереженні стабільності діяльності банку. При цьому фінансовий

менеджмент банку має свої особливості, пов'язані зі специфікою банківської діяльності.

Отже, на відміну від підприємств, основна діяльність яких виробництво товарів, послуг, і торгівля, банки є фінансово-кредитними інститутами, основна діяльність яких сконцентрована на фінансових ринках. Якщо на підприємстві фінансові операції необхідна складова ефективного ведення основної виробничої діяльності, то для банків фінансові операції складають зміст діяльності, і суть управління фактично полягає в управлінні фінансами.

ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

АНТОН ІВАННІКОВ, магістрант

Науковий керівник: Зоренко О.В., доц.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Діагностика діяльності підприємства, з економічного погляду, – це періодичне дослідження відповідного стану підприємства, яке має на меті уточнення тенденцій розвитку всіх видів його діяльності в траєкторії життєвого циклу та ухвалення економічно та соціально обґрунтованих коригувальних рішень.

З організаційного погляду, діагностика – це система методів, приймів і методик проведення досліджень для визначення цілей функціонування суб'єкта господарювання, способів її досягнення, виявлення проблем і вибору варіантів їхнього розв'язання.

Є ще таке поняття, як експрес-діагностика діяльності підприємства, коли вивчаються організаційна і функціональна структура, а також проводиться фінансово-економічний і логістичний аналіз.

Важливість здійснення діагностики як методу дослідження визначається її необхідністю у розробці та реалізації стратегії розвитку підприємства та реалізації ефективного менеджменту. Будучи складовою управлінського процесу, економічна діагностика необхідна для оцінки привабливості підприємства з точки зору зовнішнього інвестора, визначення його позиції в національних та інших рейтингах; діагностика дозволяє виявити резерви і можливості, сильні та слабкі сторони підприємства, визначити напрямки адаптації внутрішніх можливостей організації до змін умов зовнішнього середовища. Діагностика може проводитися за всіма аспектами діяльності, декількох, або за одним напрямом. Комплексна діагностика доцільна коли на підприємстві відсутня система моніторингу поточної діяльності, а також коли складно визначити «вузькі місця» їх причини та послідовність розв'язання проблем.

Економічна діагностика діяльності підприємства спрямована насамперед на вивчення внутрішнього середовища його функціонування. Внутрішнє середовище включає низку параметрів (ресурсів): технічних, технологічних, кадрових, просторових, організаційної структури, фінансових ресурсів і стратегічного потенціалу. Аналіз внутрішнього середовища має на меті оцінку слабких і сильних сторін підприємства. Внутрішнє середовище справляє постійний та безпосередній вплив на функціонування господарської системи, має декілька зрізів, стан яких у сукупності визначає потенціал підприємства, тобто його здатність виконувати поставлені перед ним завдання.

Ефективність діяльності підприємства та стабільність його фінансово - економічного стану забезпечуються перш за все внутрішніми факторами: рівнем і якістю функціонування провідних бізнес-процесів. Базою для обґрунтування управлінських рішень є економічна діагностика - процедура, від якої залежить подальша діяльність суб'єкта господарювання. Діяльність підприємства в ринкових умовах характеризується значним ступенем ризику. Для контролю ситуації підприємству необхідно мати систему діагностики, яка б, як мінімум, попереджала про виникнення ризикової ситуації, як максимум, унеможливила її виникнення, а оптимально - допомагала уникнути її. Механізм проведення діагностичного дослідження на рівні підприємства необхідно подавати як систему елементів, призначених для перетворення вихідної інформації про стан об'єкта управління на можливі рекомендації щодо зменшення негативних впливів на об'єкт та покращення його стану. Запровадження системи діагностики ризиків на підприємстві дозволить перейти від кількісних характеристик показників до якісної ідентифікації стану об'єкту дослідження.

ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

АЛЕКСЕЙ КАРАСЁВ, к.э.н, доцент

Псковский государственный университет, Псков, Россия

Важнейшим фактором успеха деятельности любой, в том числе транспортной, компании является труд человека. Наиболее многочисленной категорией работников автотранспортного предприятия, принимающей участие в транспортном процессе, выступают работники, в основном занятые во вспомогательном производстве, – водители и ремонтные рабочие. В современных неблагоприятных условиях мирового кризиса автотранспортные предприятия не могут себе позволить нерационально использовать рабочее время, содержать персонал, который загружен не полностью. Чтобы добиться

ефективного использования рабочего времени, необходимо уделять особое внимание производительности труда водителей и ремонтных рабочих, сокращать потери их рабочего времени и эффективно внедрять прогрессивные системы оплаты труда.

На любом автотранспортном предприятии эффективным рычагом организации работы персонала является оплата труда работников. Оплата труда – это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, актами, коллективными договорами, соглашениями, трудовыми договорами.

На грузовом автомобильном транспорте наибольшее распространение получили две формы оплаты труда в зависимости от измерителя затрат труда: сдельная и повременная.

При сдельной форме оплаты труда заработная плата начисляется как установленная расценка за единицу выполненной работы и является стимулом для работника в повышении производительности труда. При повременной оплате труда заработная плата зависит от отработанного времени и определяется произведением часовой тарифной ставки и отработанного времени.

В современных условиях методы нормирования труда стали применяться и для водителей, получающих повременную заработную плату, что придает повременной оплате многие черты сдельного заработка. Такая тенденция сближения двух форм оплаты труда прослеживается в ее новейших системах.

При формировании оплаты труда ремонтных рабочих хозяйствующих субъектов грузового автомобильного транспорта используются повременная и сдельная формы. Повременная форма оплаты труда реализуется, как правило, в виде повременно-премиальной системы оплаты труда ремонтных рабочих, которая способствует увеличению числа автомобилей, выпускаемых на линию, и является достаточно простой при начислении заработной платы. Недостатками применения повременно-премиальной заработной платы является то, что она не стимулирует в достаточной мере рост производительности труда рабочих за счет сокращения их численности и не заинтересовывает рабочих в освобождении водителей от участия в техническом обслуживании и ремонте, так как на предприятиях большая часть заработной платы, рассчитанная по тарифу, не зависит от фактического числа используемых рабочих.

В настоящее время наибольшее распространение получила косвенно-сдельная система оплаты с установлением расценки за 1 км пробега по типам и маркам автомобилей, или за день работы (если суточный пробег постоянный), или за 1 ч работы.

Кроме того, при начислении заработной платы наибольшее распространение получило премирование:

- фактически отработанного времени на линии автомобилей с учетом режима их работы и моделей;
- ремонтных рабочих с учетом коэффициента выпуска автомобилей на линию;
- рабочих, выполняющих ТО-1 и ТО-2, за оперативное и качественное выполнение единицы технического обслуживания; а также рабочих, выполняющих текущий ремонт, в зависимости от уменьшения числа автомобилей, одновременно находящихся в ремонте.

Если раньше для рабочих преобладающей была индивидуальная сдельная оплата труда, то в последнее время наиболее распространена коллективная, заработная плата, которая рассчитывается согласно конечному результату производства. Вознаграждение за труд начисляется бригаде в целом и распределяется пропорционально отработанному времени и разряду рабочего или согласно принципам по решению бригады.

Некоторые предприятия применяют систему индивидуального стимулирования, основанную на личностном подходе, то есть оценке личного вклада каждого рабочего в производственный процесс. В последнее десятилетие получила распространение бестарифная система, при которой существует тесная связь труда работника с фондом заработной платы, начисляемой коллективу по результатам его работ, а также каждому работнику. Размер вознаграждения работника зависит от его квалификации, по которой начисляется соответствующий коэффициент. Сегодня приобретает популярность разделение труда всех категорий работников с помощью квалификационных коэффициентов, на базе которых происходит установление фиксированной заработной платы.

Организация мотивационного процесса является одним из важных аспектов эффективной трудовой деятельности работников. Существует дисбаланс между сотрудниками автотранспортного предприятия и работодателем. Зарплата работников для работодателей представляет собой издержки производства, которые они стремятся минимизировать, а для работников она является основным источником его дохода, который они хотят максимизировать.

Для достижения взаимопонимания между ними, учета интересов друг друга необходимо использовать материальные стимулы в сочетании с политикой, направленной на гуманизацию трудовых отношений, поскольку важным элементом в мотивации труда выступают факторы, характерные для трудового процесса, например потребность каждого работника в признании и самовыражении. Для любого работника очень важно, как оценивается его личный трудовой вклад, то есть количество и качество выполненной им работы, его доля в результатах коллективного труда. Вклад работника должен оцениваться в баллах и, согласно определенной на предприятии шкале, учитываться

індивідуально для кожного работника в виде коефіцієнтів при исчислении заработной платы.

Важним условием является использование личностного стимулирования, представляющего собой вознаграждение конечных результатов трудовой деятельности в виде премий, бонусов и других выплат. Весьма значимую роль в формировании отношения к труду должны играть производственные факторы, к которым относится не только оплата, но и условия, организация, содержание труда, возможность работника влиять на решения, касающиеся трудового процесса.

В качестве поощрения за достижение высоких производственных результатов могут быть применены различные виды вознаграждений (жилищное и образовательное кредитование, скидки и льготы на приобретение товаров). Их целью является увеличение покупательской способности работника, что равносильно дополнительным выплатам, которые не всегда доходят до рабочего в денежной форме.

Труд человека является важным фактором в любой деятельности, и транспортная сфера – не исключение. Сложившееся трудное финансовое положение в отрасли автомобильного транспорта обусловило существенную миграцию профессиональных перевозчиков из предприятий автотранспортного комплекса в сферу с наиболее высокой оплатой труда водителей.

Для того чтобы автотранспортным предприятиям избежать проблем, связанных с организацией труда работников и повышением эффективности их работы, им необходимо планировать трудовую деятельность, руководствуясь важными аспектами эффективной деятельности сотрудников, которыми являются проведение мероприятий, направленных на нормирование рабочего времени и объема выполненных работ, выбор соответствующей системы оплаты труда в зависимости от подразделения, уровня занятости и оттого, насколько индивидуален характер выполняемых заданий и правильна организация мотивационного процесса работников предприятия.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ГАЛУЗІ РИБНИЦТВА УКРАЇНИ

ЛЮДМИЛА КАТАН, д.е.н., професор

ОКСАНА ЗУБКО, асистент

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Аквакультура є однією із найбільш перспективних та водночас недооцінених сфер господарської діяльності в АПК України, яка при

раціональному використанні водних ресурсів здатна у короткі терміни забезпечити споживачів рибою та рибною продукцією широкого асортименту.

Згідно із Законом України «Про аквакультуру», рибництво (аквакультура) – це є сільськогосподарська діяльність із штучного розведення, утримання та вирощування об'єктів аквакультури у повністю або частково контрольованих умовах для одержання сільськогосподарської продукції (продукції аквакультури) та її реалізації, виробництва кормів, відтворення біоресурсів, ведення селекційно-племінної роботи, а також надання рекреаційних послуг.

Проблема фінансового менеджменту рибного господарства України розглядалася в працях вітчизняних науковців – С.І. Алімова, П.П. Борщевського, М.С. Стасишена, М.А. Хвесика, Н.М. Яркіної та ін. Вона також знайшла відображення у відповідних Законах України, Державних програмах та законодавчих актах, а саме – «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них»; «Про аквакультуру»; «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів»; «Про Концепцію розвитку рибного господарства України» тощо.

Однак, незважаючи на важливість розвитку аквакультури, рівень забезпеченості рибною продукцією вітчизняного виробництва критично низький та не відповідає обґрунтованим нормам споживання.

Рибогосподарський комплекс України як складова агропромислового виробництва, працює в нестабільних умовах уже майже 20 років і на сьогодні перебуває в критичному стані.

Занепад рибного господарства зумовлений неефективним використанням виробничого й науково-технічного потенціалу, не вирішенням питання щодо його структурної перебудови, зокрема, реструктуризації виробничих потужностей та їх технічного переоснащення, незавершеністю ринкових перетворень і недосконалістю механізму фінансового забезпечення.

Для покращення фінансового стану підприємств галузі рибництва в країні, необхідно, в першу чергу, звернути увагу компетентних і зацікавлених сторін на необхідність стратегічного підходу до розвитку рибного господарства України, а також позначити основні характеристики фінансової стратегії управління рибогосподарською діяльністю на рівні як держави, так і окремих підприємств.

Держави і інші залучені в управління рибним господарством відомства повинні ретельно оцінювати методи зменшення втрат і підвищувати рентабельність в цілях забезпечення фінансової стійкості.

На жаль, Державна цільова економічна програма розвитку рибного господарства на 2012–2016 роки не досягла визначених критеріїв її ефективності та головної мети, а саме щодо створення сприятливих умов для фінансового забезпечення розвитку рибного господарства та його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Із урахуванням потенційних можливостей розвитку рибного господарства України, стратегічної важливості його для гарантування продовольчої безпеки країни необхідно відродити галузь на новому рівні.

Досягнення поставленої мети можливо шляхом здійснення комплексу заходів:

- оновлення основних виробничих фондів підприємств та їх технічна модернізація;
- формування цінового, податкового та кредитного механізмів і митної політики з урахуванням специфіки рибного господарства;
- створення сприятливих і стабільних умов для залучення інвестицій у сферу рибного господарства;
- визначення окремих ланок і напрямів рибогосподарської діяльності, які потребують дотування та надання субсидій з боку держави;
- удосконалення системи довгострокового кредитування;
- створення відповідного правового, організаційного та економічного механізму державного регулювання в галузі рибного господарства, що сприятиме стабілізації ситуації в рибному господарстві, активізації його подальшого розвитку, а також конкурентоспроможності вітчизняної рибної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- оптимізація товарної номенклатури з урахуванням попиту споживачів, стимулювання просування вітчизняної рибної продукції на внутрішній і зовнішній ринок за рахунок розширення асортименту та поліпшення якості, що в цілому забезпечуватиме високий рівень споживання й сприятиме належній якості харчування населення.

Реалізація поставлених завдань сприятиме гармонійному розвитку рибного господарства, збереженню здоров'я нації, посиленню продовольчої безпеки та підвищенню фінансового менеджменту вітчизняного рибогосподарського комплексу.

Альтернативними механізмами фінансового менеджменту розвитку аквакультури може бути, залучення коштів із інших джерел, а саме використання власного капіталу підприємств, зменшення податкового тиску через запровадження спеціальних режимів та механізмів непрямого оподаткування.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

ОЛЬГА МАРТИНЕНКО, к.е.н., доцент

ОЛЬГА КУЦЕВОЛ, магістрант

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Інноваційна діяльність – один із найважливіших шляхів підвищення продуктивності виробництва та добробуту населення України. Розвиток вітчизняного виробничого комплексу потребує невідкладного наукового обґрунтування економічних відносин між суб'єктами господарювання в умовах ринкової економіки.

На сьогодні, проблемами розвитку інноваційної діяльності займаються такі науковці: Амоша О.І., Андрушків Б.М., Варналій З.С., Геєць М.В., Говоруха Ж. А., Ілляшенко С.М., Краснокутська Н.В. та інші.

Відповідно до Закону України “Про інноваційну діяльність” інновації – це новостворені (засновані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукти або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [3].

Н. Краснокутська визначає інноваційну діяльність як діяльність колективу, спрямовану на доведення науково-технічних ідей, винаходів до результату, придатного до практичного застосування та реалізації на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах [2, с. 23].

С. Ілляшенко під інноваційною діяльністю розуміє процес створення, впровадження і поширення інновацій [1, с. 18].

Основними принципами інноваційної діяльності є пріоритет інновацій над традиційним виробництвом, економічність інноваційного виробництва, гнучкість та комплексність.

Проаналізуємо основні етапи, які має пройти підприємство при здійсненні інноваційної політики.

1. Планування інноваційної діяльності. (Визначення мети та завдань інноваційної діяльності на основі поточних та перспективних планів розвитку підприємства, маркетингових та фінансових стратегій.).

2. Організація інноваційної діяльності. (Вибір інструментів реалізації інноваційної діяльності, визначення джерел фінансування та їх структури, узгодження термінів).

3. Керівництво інноваційною діяльністю. (Добір кадрів, розподіл функціональних обов'язків. Встановлення поетапних завдань. Розподіл фінансів).

4. Мотивація інноваційної діяльності. (Використання стимулів для оптимізації процесу здійснення інновацій).

5. Контроль інноваційної діяльності. (Зіставлення здобутих результатів із запланованими, контроль фінансів).

6. Оцінювання ефективності та планування перспектив інноваційної діяльності.

Здійснення інноваційної діяльності підприємством підвищить рівень його конкурентоспроможності та покращить ефективність виробничо-господарської діяльності в цілому.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД “Університетська книга”; К. : Видавничий дім “Княгиня Ольга, 2005. – 324 с.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. Пос. / Ніна Василівна Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. – (Чинний з 07.08.2002) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ

ВІКТОР КУЧЕРЕНКО, магістрант

Науковий керівник: Сичова М.О., доц.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Земля є одним з найстаріших і найважливіших економічних ресурсів і чинником виробництва, його специфічним ресурсом, створеним силою природи. Земельний фонд України поділяється на певні категорії. Пріоритетне значення серед них займають землі сільськогосподарського призначення, які відіграють винятково важливу роль у сільському господарстві, де вони є головним засобом виробництва, природною базою і територіальною основою існування й діяльності аграрного сектору економіки України, і саме тому землі сільськогосподарського призначення мають використовуватись тільки за цільовим призначенням [1]. В Україні сформовано державну аграрну політику, спрямовану на розв'язання проблем щодо власності на землю, формування і функціонування цивілізованого земельного ринку, удосконалення системи земельних відносин, підвищення ефективності управління земельними ресурсами.

Сільськогосподарське виробництво характеризується повним зв'язком із землею і залежністю від її наявності, площі та якості, за винятком деяких найінтенсивніших галузей виробництва. Сукупність всіх властивостей землі як засобу праці визначає її функції, а саме: пасивні (розташування, форма рельєфу, геологічна будова тощо) і активні (родючість ґрунту, властивості мікроклімату), які формують якість, цінність, її вартість і корисність [3].

Серед багатьох чинників, які формують конкурентні переваги в сільськогосподарському землекористуванні, важливе місце належить

управлінню земельними ресурсами, яке виступає невід'ємним атрибутом будь-якої людської діяльності і є передумовою самої можливості успішного його виконання.

Управління землекористуванням являє собою постійне регулювання, орієнтоване на формування сприятливого для господарської діяльності землекористування та середовища, в якому воно знаходиться за допомогою законодавчої регламентації, стандартів, нововведень тощо. Насамперед, мова йде про розвиток різних форм власності і господарювання на землю, гарантування рівності всіх форм власності, заохочення здорової конкуренції, захист навколишнього середовища, розроблення цільових соціально-економічних, науково-технічних та інвестиційних програм тощо [1].

Регулювання розвитку конкурентоспроможних землекористувань, крім того, здійснюються через розроблення проектів землеустрою сільськогосподарських землекористувань, визначення грошової оцінки земельних ділянок, справляння податків за використання землі та орендної плати, економічне регулювання раціонального використання землі, податкових пільг, цільових кредитів, субвенцій, субсидій тощо, які повинні опиратися на надійні адміністративні та економічні важелі регулювання цих процесів.

Україна має досить вагомий земельний потенціал, який, на жаль, не розкритий. Велику увагу треба приділити необхідності розроблення проектів еколого-економічного обґрунтування сівозмін для кожної сільської ради, проведенню ґрунтових обстежень сільськогосподарських угідь, геоботанічних обстежень сіножатей та пасовищ, а також впровадженню екологічно та економічно обґрунтованих систем ведення сільського господарства з контурно-меліоративною організацією території та адаптованих до місцевих умов технологій, а також обмеження їх вилучення (викупу), у тому числі особливо цінних ґрунтів. Ще потрібно вжити певні заходи щодо захисту земель від ерозії, рекультивації порушених земель, консервації малопродуктивних та деградованих земель [2].

На нашу думку, треба розробити програми використання та охорони земель для кожної сільської ради, яка охопить не тільки сільськогосподарську галузь, а й багато інших. Так, це дуже трудомісткий процес, але він буде більш урегульований та контрольований, в якому буде міститись все вищесказане. На наше переконання, це можливе за допомогою збільшення штату співробітників у земельній сфері по містах (по селах), впровадження новітніх інформаційних технологій та розроблення і прийняття нормативно-правової актів щодо земельних часток (паїв). Контролювати виконання програми повинен відповідний, нововведений відділ відповідного Держкомзему.

Цінність земель сільськогосподарського призначення дуже велика, тому впровадження змін та пропозицій - невід'ємна частина прогресу в сфері використання земель.

Список використаних джерел:

1. Маколкіна О.В. Проблеми та перспективи розвитку земельних відносин в Україні / О.В. Маколкіна // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2017. - № 2. - С. 34-41.
2. Сидоренко І. Проблеми раціонального використання земель сільськогосподарського призначення / І. Сидоренко // Проблеми і перспективи економіки та управління. - 2016. - № 2. - С. 168-172.
3. Ступень М. Підвищення економічної ефективності використання сільськогосподарських земель / М. Ступень, Р. Гулько, Н. Ступень, О. Гулько // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. - 2016. - № 23(2). - С. 67-73.

СУЧАСНИЙ СТАН ПИТАННЯ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

АННА ЛІННИК, студентка гр.МН03-13

Наукові керівники: Синиціна Ю.П., доцент кафедри менеджменту,
Шпортько Г.Ю., доцент кафедри менеджменту

Національна металургійна академія України, м. Дніпро

Специфіка процесу ефективної організації ділової активності персоналу підприємства вимагає постійного вдосконалення, пошуку, розвитку та впровадження сучасних управлінських моделей, що забезпечують не лише якість, технологічність, результативність, але й одночасно з тим, за сучасних умов, економічність поточного виробничого процесу. Важливою умовою успішної діяльності будь-якого підприємства є ефективна робота його персоналу. Дієвим способом виміряти результати роботи, рівень професійної компетенції працівника та виявити його таланти є система оцінювання персоналу.

Проведення об'єктивної оцінки діяльності персоналу не тільки дає можливість працівникові мати уявлення про те, як було оцінено

виконану ним роботу, а й значною мірою впливає на мотивацію його подальшої трудової діяльності.

Актуальність оцінки якостей працівника пов'язана з тим, що при прийманні на роботу нових співробітників, відборі кандидатів на нову посаду, плануванні службової кар'єри виникає необхідність оцінити особливості якості працівника.

Проблемою оцінки персоналу займалось багато вітчизняних та зарубіжних учених, таких, як В. Савченко, А. Гладкий, В. Щербак, А. Виноградська, М. Виноградський, М. Крушельницька, Н. Хітрова, Є. Кузьміна та ін.

Однак необхідно зазначити, що незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі, на сьогодні відсутній єдино прийнятий підхід до визначення ефективності персоналу взагалі, що відповідно ускладнює вибір і механізму оцінювання ефективності.

Основними завданнями оцінки роботи персоналу організації є: визначення потенціалу працівника і оцінка фактичного його використання; встановлення вимог до результативності праці для кожного робочого місця і критеріїв їх оцінки; розробка політики проведення оцінок результативності праці; збір інформації та оцінка результативності праці; обговорення результатів оцінки з працівником; прийняття рішення про подальше використання працівника.

Перехід до постіндустріальної економіки змінив відношення до працівників підприємств: здійснився перехід від розгляду трудового колективу як трудових ресурсів до розуміння його сутності як людського капіталу. Кожен працівник повинен розглядатись як активний економічний агент, який має власні цілі, приймає раціональні рішення, що забезпечують зростання його власної корисності, сприймає інформацію та використовує її при прийнятті рішень. При цьому він не є незалежним, а входить як елемент до складної соціально-економічної системи – трудового колективу підприємства.

При оцінці персоналу фахівці з кадрових питань на вітчизняних підприємствах стикаються з рядом проблем такими як, упередженість оцінки; нерозуміння працівниками необхідності проведення оцінки; невірна інтерпретація отриманих результатів і т.інш.

Згідно результатів аналізу Інтернет-опитування на тему оцінки персоналу визначено, що на підприємствах України, персонал оцінюють наступним чином: особисті співбесіди або тестування - 40%, спеціальні анкети - 29%, асісмент-центри - 9% та детектори брехні - 2%. [1]

За результатами теоретичного аналізу, найбільш поширеним методом оцінки персоналу в Україні вважається Assessment Center (Центр оцінки), який дає змогу здійснювати відбір кандидатів на роботу на підприємстві, проводити оцінювання потреби в розвитку і вдосконаленні управлінських якостей керівних працівників. З його допомогою виявляються співробітники для наступного просування,

розробляється кадрова політика підприємства та здійснюється внутрішньо фірмовий контроль.

Сутність методу асесмент-центру полягає в комплексному використанні взаємодоповнюючих методик оцінювання трудового потенціалу працівника. До основних методик відносяться: психодіагностичне тестування; біографічне інтерв'ю; ділові та рольові ігри; організаційно-управлінські ігри.

До переваг асесмент-центру відноситься висока об'єктивність результатів, пов'язана із особистою незацікавленістю тих, хто проводить процедуру, набір сучасних інструментів оцінки, а також не формальна обстановка, в якій проходить процедура. Але є й недоліки, а саме проведення процедури оцінювання вимагає відволікання персоналу від роботи на значний час, висока вартість проведення оцінювання та результати оцінювання також залежать від професіоналізму оцінювачів.

Оцінки персоналу підприємства можна розглядати з точки зору існуючих підходів, відповідно провівши групування підходів. До першої групи підходів відносять: процесний та системний. До другої – традиційний сучасний. До третьої – оцінка для характеристики та порівняння та оцінка для розвитку компанії та мотивації. Всі ці групи підходів об'єднує комплексний підхід який орієнтований на результат з системою оцінки заснованої на компетенції.

Таким чином, той чи інший обраний метод оцінки персоналу на українських підприємствах дає можливість проаналізувати способи досягнення цілей підприємства, оцінити ефективність інвестицій у персонал, визначити рівень кадрових ризиків підприємства. Необхідність дослідження сучасних методів оцінки персоналу та виявлення їх особливостей обумовлена ситуацією, що склалася в нових умовах економіки господарювання. Постійні зміни техніки і технології вимагають від підприємств відповідної реакції, що призводить до висунення нових вимог відносно кваліфікаційного рівня персоналу. Так формування вимог підприємств до працівників за допомогою методу компетенції дозволяє оптимізувати процес оцінки при наймі та атестації персоналу та вживати своєчасні заходи щодо підвищення його кваліфікаційного рівня. Водночас недостатність інформації відносно методики їх оцінки ускладнює процеси її впровадження з метою виявлення професійно-кваліфікаційного рівня працівників на підприємстві. Виникає необхідність надалі виявити та дослідити передумови формування та розвитку знань, умінь та навичок працівників з метою підвищення ефективності управління персоналом.

Список використаних джерел:

1. Роботодавці нас цінують чи оцінюють? Результати дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу

:http://pharma.rabota.ua/post/2012/02/07/resultaty_issledovania_otsenka_per_sonala.aspx.

ЧИННИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ОЛЕНА МИРОНОВА, ст. викладач

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

В умовах ринкової економіки, невід'ємною складовою якої є конкуренція, саме конкуренція найчастіше за все визначає ініційоване впровадження реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві. Це найголовніший і значущий фактор, і відповідно стимул, породжений цими успіхами. Другим за важливістю чинником, що ініціюють реінжиніринг, є керівник підприємства або менеджери вищої ланки управління, які здатні бачити перспективу, як результат радикальних змін і розвитку. Підкреслимо, що у багатьох випадках другий фактор - найважливіший для стартової позиції, але оскільки більшість з керівників не здатні бачити перспективу, їм важко буває зважитися на вибір реінжинірингу бізнес-процесів, на ризик дестабілізації досягнутого підприємством стану. До того ж, реальність одержання великої вигоди у майбутньому завжди супроводжується сумнівами, і не тільки у скептиків, а й у переважної більшості працівників, що звикли до стабільності.

Проте, якщо дослідження стану конкурентів, що впроваджують реінжиніринг бізнес-процесів, підтверджують отримані ними великі вигоди, тоді легше переконати колектив підприємства в тому, що реінжиніринг - не слідкування за бізнес-модю, а необхідність щоб вижити у жорсткій конкурентній боротьбі. Аналіз змін процесів у цілому по підприємствах показує, що найуспішніший є ті з них, які починаються у критичній ситуації. Вивчення досвіду багатьох великих підприємств переконує, що чим більша реальна небезпека, тим вища вірогідність успіху. Логіка цієї закономірності у тому, що реальна небезпека стимулює розумову та організаційно-управлінську діяльність щодо усвідомлення істинних потенційних вигод.

Утворення і розподіл світового ринку, комп'ютеризація ринкових відносин, можливість миттєвого доступу й одержання вичерпної інформації про будь-які товари, зростання взаємозалежності виробників, насичення (і пересичення) суспільства матеріальними благами у провідних країнах спричиняють до поступового переростання економіки масового виробництва в економіку індивідуальних послуг. У подібній, орієнтованій на клієнта, економічній ситуації підприємства стикаються із стрімкою мінливістю ринку. На цьому дуже динамічному ринку дедалі

важливішим стає пошук різноманітності і пропозиція інновацій. Дедалі частіше пропозиція не тільки випереджає попит, а й формує його. Замовники, що мають небачену волю вибору, стають вимогливішими. Загальні вимоги до якості продукції стають просто найвищими, а термін життя продукції неухильно скорочується через її постійне оновлення.

Але в умовах реального економічного сьогодення для українських підприємств найвагомішим чинником, на користь реінжинірингу, є бажання керівництва піднести конкурентоспроможність своїх підприємств на новий рівень, адже в умовах глобальної економіки підприємство повинно змагатися з вітчизняними, а й з іноземними компаніями, що пропонують велику номенклатуру послуг на українському ринку. Висвітлюючи роль та значення реінжиніринг бізнес-процесів для досягнення позитивних змін, слід водночас зазначити, що проведення реінжинірингу не означає відмови від постійних і швидких змін в організації. Тому за мету слід ставити спочатку виконання реінжинірингу задля здобуття конкурентоспроможності, а вже потім здійснювати перехід до активних, швидких заходів щодо поліпшення діяльності. Межа цієї зони прямує вгору, що означає: якщо навіть підприємство є конкурентоспроможним сьогодні, йому все ж необхідно продовжувати вдосконалюватись аби залишитися конкурентоспроможним у майбутньому. Конкуренти постійно поліпшують свої показники, і метою будь-якого підприємства є забезпечення вищих, ніж у конкурентів, темпів використання потенціалу створення конкурентних переваг на своєму підприємстві.

Нині більшість українських підприємств перебувають нижче зони конкурентоспроможності. І хоча відбуваються позитивні зміни, сьогоднішні темпи не дають їм змоги увійти до цієї зони. Для реалізації такої стратегічної мети потрібне запровадження реінжинірингу, швидких ступеневих змін, завдяки яким можна досягти зони конкурентоспроможності і лишатися там тривалий час, прискорено вдосконалюючи свою діяльність.

Методика проведення реінжинірингу бізнес-процесів завжди однакова і складається з чіткої послідовності кроків: побудова моделі “Як буде”, побудова моделі “Як є”, розробка плану переходу із стану “Як є” у стан “Як буде” та, власне, втілення перепроєктованих процесів у життя. Але на початку робіт насамперед потрібно сформулювати звернення або директиву керівництва компанії до працівників, які, пояснювали основні моменти та завдання проведення реінжинірингу. Майкл Хаммер називає таку директиву “посланням”. Директива зосереджує увагу на ініціюванні зусиль щодо впровадженню реінжинірингу. Вона повинна бути складена в термінах високого рівня, її загальний тон має чітко виражені кількісні та часові очікувані результати від реалізації проекту. Щоб стимулювати істотні зміни у бізнесі, визначальна директива повинна приділити особливу увагу найсерйознішим внутрішнім проблемам і показати, які

радикальні зміни очікуються у майбутньому. У директиві повинні бути відображені пояснення до ситуації, у якій перебуває компанія та щодо того, чому у цьому стані підприємство не може залишатися. Такий програмний документ обґрунтовує необхідність реконструювання бізнесу.

Однією із основних вимог технології впровадження реінжинірингу є те, що директива має відверто констатувати стан речей, однак не повинна перебільшуватись серйозність ситуації. Зазвичай, проблеми вже всім широко відомі і зрозумілі, хоча, можливо, ще не систематизовані і не сформульовані ясно і лаконічно. Технологія реінжинірингу бізнес-процесів передбачає, щоб керівництво підприємства було цілком згодне з директивою і без коливань підтримувало її. Працівників треба переконати, що підприємство не може продовжувати існувати у теперішньому стані, якщо воно хоче вижити і залишитися конкурентоспроможним. Вони повинні зрозуміти, що з проблемами можна справитися, але треба починати усувати їх негайно, і для цього необхідно докласти значних зусиль.

Команда з реінжинірингу починає роботу з того, що вирішує, який процес чи процеси найважливіші. При цьому визначальним є зосередження на тих місцях, де можливі якнайшвидші позитивні результати. Для цього доцільно зосередитися на підвищенні ефективності найважливіших процесів життєзабезпечення: які найбільше турбують підприємство; є життєво важливими для споживачів і центральними для існування всього підприємства; де, реінжиніринг має гарантовані шанси на успіх. За допомогою оцінки рівня необхідно довідатися, як працюють інші підприємства, вивчити роботу своїх "кращих конкурентів" і "кращих колег". Маючи таку інформацію, можна сформулювати оптимальні цілі і зрозуміти, як їх досягти.

Множина бізнес-процесів, що відбувається усередині підприємства, пов'язана єдиним функціонально-виробничим ланцюжком, що у поєднанні з принципами реінжинірингу зумовлює розгляд діяльності господарюючого суб'єкта як інтегрованого управлінсько-економіко-технологічного процесу, що відбувається на різних техніко-технологічних рівнях і сприяє (або заважає) змінювати стан підприємства у зовнішньому середовищі.

ПІДБІР КАДРІВ З УРАХУВАННЯ БІОСОЦІАЛЬНОЇ СУМІСНОСТІ СПІВРОБІТНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТУ

АНЖЕЛА МОРМУЛЬ, студентка

Н. СКРИПНИК, к.е.н., доцент

**Дніпровський національний університет ім. О. Гончара,
м. Дніпро**

Підбір кадрів – це складний і відповідальний процес, який в подальшому буде суттєво впливати на продуктивність праці та ефективність діяльності всього підприємства в цілому. Загальновідомо, що тільки створення злагодженого колективу, який буде працювати як єдиний соціальний механізм, зможе привести підприємство до успіху [1].

Кожна людина – це окрема індивідуальність з неповторним набором природних даних, якостей, рис характеру. Для того, щоб колектив гармонійно співпрацював, при підборі кадрів обов'язково необхідно враховувати біосоціальну сумісність співробітників. Така сумісність формується в розрізі трьох важливих аспектів:

- духовно-моральний;
- психологічна сумісність характерів;
- сумісність соціотипів [2].

Під духовно-моральним аспектом сумісності співробітників слід розуміти їх взаємоповагу. Чим більший буде рівень взаємної поваги працівників, тим рідше будуть виникати конфліктні ситуації в колективі. Моральність кожної людини – основний фактор, що впливає на формування і підтримання взаємної поваги однієї людини до іншої.

Є три складові моральності людини: бажання, думки і вчинки. Звичайно, найголовніше в людині вчинки, адже саме їх помічають і можуть оцінити оточуючі. Вчинки і поведінка якнайширше характеризують особистість. Для колективу дуже цінними є такі риси його членів:

- доброта, що проявляється у бажанні і можливості йти назустріч іншій людині і допомогти їй в складній ситуації;
- надійність, що в першу чергу проявляється в умінні стримувати свої обіцянки;
- тактовність і ввічливість [3].

Щоб досягти сумісності працівників організації в духовно-моральному аспекті, необхідно формувати такий колектив, у якому або всі члени мають високий рівень морального розвитку (це ідеальний, але практично недосяжний варіант), або оптимально поєднуються егоїсти і свідомі, добрі і терплячі люди.

Під психологічною сумісністю характерів розуміють взаємодію трьох основних психологічних типів працівників: лідерів, творчих особистостей та відомих працівників. Наприклад, якщо в колективі є кілька лідерів, то при прийнятті управлінських рішень, формуванні цілей і стратегій, в колективі будуть виникати суперечки і конфлікти, які будуть підривати здорову атмосферу в колективі [2].

Безконфліктним і найбільш продуктивно працюючим, буде той колектив, де оптимально поєднуються лідер, творчі та ведені особи. У будь-якому випадку керування процесом підбору працівників для безконфліктної та успішної співпраці колективу необхідно визначення

якостей, за якими можна встановити приналежність співробітника до однієї із зазначених груп. Звичайно, це зробити дуже складно і до кінця не можливо, адже в одній людині можуть поєднуватися різні риси і якості, які будуть по-різному проявлятися в залежності від ситуації.

Дослідження сумісності соціотипів базується на припущеннях, що кожній особистості від природи притаманний певний тип поведінки, обумовлений її сприйняттям навколишнього середовища, її особливим світоглядом [4].

Згідно типології К. Юнга, всі особистості слід поділити на 16 соціотипів, серед яких виділено чотири квадри. У середині цих квадр люди відповідних соціотипів почувають себе комфортно, що значно зменшує ризик виникнення конфліктних ситуацій [3].

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що для безконфліктного і плідного функціонування колективу, при підборі кадрів дуже важливо враховувати не лише професійні якості особистостей, а й біосоціальну сумісність співробітників.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства [Текст]: навч. посібник: рек. МОН України / Л.В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – Донецький НЕУТ імені Михайла Туган-Барановського .-К.:Знання, 2011 .-236с.
2. Клім Д. Управління персоналом: від тотальної оптимізації до успіху компанії [Текст] / Д. Клім // Вісник Національного банку України, 2011. - № 8. – С. 36-40.
3. Управління персоналом: підручник / [В.М. Данюк. А.М. Колот, Г.С. Суков та ін.]; за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В.М. Данюка. — К.: КНЕУ; Краматорськ: НКМЗ, 2013. — 666с.
4. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации [Текст]: учебное пособие / С.В. Шекшня. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 560 с.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ В ПЕРІОД КРИЗИ

РУСЛАН ОСАДЧУК, магістрант

Науковий керівник: Сичова М.О., доц.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

У зв'язку з кризовими явищами в економіці обґрунтований вибір оптимального варіанта комплексної політики управління оборотними активами підприємства і джерелами їх фінансування, є важливим

фактором підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності комерційної організації і має велике значення для забезпечення її фінансової стійкості і платоспроможності [1].

У сучасних умовах для більшості вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ їхнього економічного розвитку стала гостра нестача необхідного обсягу оборотних активів, що істотно позначається на ефективності їхнього господарювання. Разом із цим, низька забезпеченість виробничих підприємств оборотними активами супроводжується низьким рівнем їх використання. Тому одним із найактуальніших завдань у напрямі забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств є суттєве вдосконалення політики управління оборотними активами.

Діяльність суб'єктів господарювання щодо створення та реалізації продукції здійснюється через поєднання основних виробничих фондів, оборотних засобів і самої праці. Оборотні кошти – це найбільш мобільна частина капіталу, від стану і раціонального використання якого багато в чому залежить результат господарської діяльності та фінансове становище підприємства. Відомо, що існує пряма залежність між результатами діяльності підприємства та системою управління, формуванням та використанням оборотних коштів.

Якщо розглядати операційний цикл, то у своєму русі оборотні кошти послідовно проходять три стадії: заготовчу, виробничу та реалізаційну.

Для кожної окремо стадії можна запропонувати такі заходи: – на стадії створення виробничих запасів: ліквідація наднормативних запасів матеріалів; удосконалення нормування; поліпшення організації постачання, у тому числі через установлення чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту; поліпшення організації складського господарства;

– на стадії виробництва: упровадження прогресивної техніки та технології, зокрема безвідходної та маловідходної; розвиток стандартизації й уніфікації; удосконалення форм організації виробництва; удосконалення системи економічного стимулювання; заохочення більш економічного використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів; удосконалення використання основних фондів, насамперед, їх активної частини;

– на стадії реалізації готової продукції: раціональна організація збуту готової продукції; застосування прогресивних форм розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; дотримання договірної та платіжної дисципліни [2].

Ефективна система управління оборотними коштами дозволить здійснювати ефективний аналіз та визначити оптимальний обсяг і структуру оборотних коштів. На основі визначення показників

ефективності використання оборотних коштів розрахувати резерви їх зростання та норматив, який забезпечить ефективне функціонування за мінімального обсягу оборотних коштів.

Список використаних джерел:

1. Головка О. Г. Особливості управління оборотними активами підприємства / О.Г. Головка, В.Д. Кольтюкова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2017. - Вип. 1. - С. 182-188.

2. Григор'єва Я. В. Шляхи вдосконалення процесу управління оборотними коштами [Електронний ресурс] / Я. В. Григор'єва // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Ґжицького. Серія : Економічні науки. - 2017. - Т. 19, № 76. - С. 39-42. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/smlnues_2017_19_76_10

ОСНОВНІ ТЕХНІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОЇ ПОЛІТИКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

А.О. ПАВЛЕНКО, аспірантка
СНАУ (м. Суми, Україна)

Клієнти очікують персонального обслуговування й розраховують, що компанія вже в деталях знає подробиці відносин, які мали з нею, незалежно від каналу, за допомогою якого клієнт зв'язався з компанією. Покупці бачать компанію як єдине ціле, не виділяючи в її структурі відділи й підрозділи. Вони не дзвонять у відділ підтримки клієнтів або відділ складання рахунків, вони зв'язуються з Компанією. Щоб забезпечувати персональне обслуговування, підприємство повинне мати всю доступну інформацію про клієнта, даними з кожного можливого джерела [1].

Однією з найбільш важливих складових CRM є встановлення контакту із клієнтами. Саме фермерські господарства стають ініціаторами контактів, і саме від них прямо залежить ефективність взаємин з покупцями. Тому необхідно бути впевненими, що фермери знають, як правильно обслуговувати клієнтів і взаємодіяти з ними, як зуміти одержати необхідну інформацію і як вплинути на покупців. Для досягнення максимально ефективних результатів майбутні користувачі системи повинні бути залучені в розробку CRM-стратегії.

CRM-система - це набір підсистем, які дозволяють збирати інформацію про клієнтів, зберігати й обробляти її, робити певні висновки на базі цієї інформації, експортувати її в інші додатки або просто при необхідності надавати цю інформацію в зручному виді [2].

До числа основних завдань, постановка й рішення яких буде самим прямим образом сприяти клієнтоорієнтованості фермерського господарства, можна віднести наступні:

- Зменшення часу, необхідного клієнтові компанії на здійснення замовлення;
- Підвищення якості інформації, необхідної для прийняття рішень (з таких питань, як ціноутворення, наявність товару, час доставки, і іншим, що має вагоме значення для клієнтів);
- Скорочення часу доставки;
- Збільшення числа й частки дозволених проблем або претензій покупців;
- Забезпечення наявності запасів товарів, що користуються найбільшим попитом у клієнтів;
- Збільшення точності й удосконалення доступу до інформації про контакти клієнтів з компанією.

Як правило, CRM-системи базуються на трьох досить давно відомих системах, які частково дозволяли поліпшити відносини з покупцями:

- Автоматизація маркетингу (МА - Marketing Automation) - система, що автоматизує маркетингові операції, що спрощує інформаційні процеси, що дозволяє ефективніше планувати маркетинг й аналізувати результати.
- Автоматизація продажів (SFA - Sales Force Automation) - система автоматизації роботи торговельних агентів, що дозволяє прогнозувати й аналізувати продажі, становити звітність, урахувувати прибутковість і збитки, автоматично готувати комерційні пропозиції.
- Автоматизація обслуговування клієнтів (CSS - Customer Service & Support) - система автоматизації служби підтримки й обслуговування клієнтів, що містить у собі базу даних із клієнтом, моніторинг проходження заявок, засобу контролю виїзних служб, евристичну базу знань типових проблем споживача про продавану продукцію й засобів їхніх рішень, засобу керування запитами клієнта [3].

CRM-системи містять можливості вищевказаних систем, але пропонують і нові функції. Впровадження CRM-системи позначається на роботі компанії як єдиного цілого, а не тільки відділів маркетингу й продажів.

Якщо в 2015 році у світі компанії витратили на CRM 26 млрд. доларів США (4 млрд. - на ліцензії, 22 - на з і підтримку), то до 2015 року по даним Gartner Group ця цифра досягла 76 млрд. доларів [4].

Дослідження, проведені спільно Crmguru.com, Mangen Research Associates й Caribou Lake Customer-1 показують, що конкретні програмні інструменти CRM, які вибирають компанії, не є вирішальним чинником успіху або провалу проекту [5]. Однак це аж ніяк не означає, що все програмне забезпечення рівноцінно або рівною мірою пасує різним

підприємствам. Необхідно вибрати програмний продукт, що буде найкращим рішенням для компанії і її клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория. Методология и практика [Текст] / Е. П. Голубков. - М. : Финпресс. - 2008.- 416 с.
2. Куц С.П. Маркетинг взаимоотношений с промышленными потребителями [Текст] / С. П. Куц. - СПб.: ВШМ СПбУ, 2008. - 272 с.
3. Лосев С.В. Равнение на клиента: основные принципы построения клиенто-ориентированной организации [Текст] / С. В. Лосев // Маркетинг в России и за рубежом. - 2017. - № 6 . - С. 32-41.
4. Лыткина Т. Исследование и измерение лояльности [Текст] / Т. Лыткина // Маркетинговые исследования в Украине. - 2006. - № 1. - С. 40-45.
5. Молино Патрик. Технологии CRM: экспресс - курс [Текст] / Молино Патрик. - М.: ФАИР- ПРЕСС, 2004. - 124 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

АНАСТАСІЯ ПЛОТНИЦЬКА, студентка гр.МТ-2-14

Науковий керівник: І.М. Пальчик, к.е.н., доцент

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро**

Розвиток аграрного сектора передбачає реалізацію системного підходу, що ґрунтується на поєднанні можливостей виробництва, розподілу і зберігання окремих видів сільськогосподарської продукції. Саме логістика виступає потужним інструментом підвищення ефективності діяльності, оскільки дозволяє оптимізувати рух сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. Таким чином, розвиток логістичного менеджменту в АПК стає вкрай необхідним фактором для реалізації сільськогосподарської продукції, збільшення доходів фермерів, зниження товарної собівартості, в цілому сталого розвитку аграрної сфери.

Нестабільні умови, в яких аграрні підприємства сьогодні функціонують, пов'язані насамперед із недостатнім використанням інструментів логістичного менеджменту, забезпечення належного рівня ефективності логістичної діяльності аграрного підприємства, недосконалістю ринкової інфраструктури, відсутністю системи інформаційного забезпечення. Крім того, широкий спектр дій ефективного господарювання на принципах логістики часто є недоступним для товаровиробника, який повинен водночас виробляти продукцію, зберігати, транспортувати та реалізовувати її. Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми є формування комплексу заходів, який складається з логістичного менеджменту, планування, ціноутворення, дистрибуції, комунікації та інформаційного забезпечення суб'єктів аграрного ринку, що базується на дослідженні та прогнозуванні кон'юнктури ринку та спрямований на максимальне задоволення платоспроможного попиту, враховуючи інтереси виробників, необхідною умовою якого є об'єднання або взаємодія аграріїв. Це, у свою чергу, посилить їх конкурентні позиції на ринку, дасть змогу залучати фахівців, зменшити ризики, пов'язані зі збутом продукції та виходити на зовнішній ринок. Одним зі шляхів підвищення економічної ефективності бізнесу для багатьох організацій є збільшення рівня контролю логістичного ланцюга і відповідно впливу на систему ціноутворення щодо окремих робіт, послуг тощо.

Розглядаючи сучасний стан логістичних процесів стосовно сільськогосподарського виробництва України, на першому плані виступають високі значення витрат на рух матеріалів у структурі собівартості готової продукції. Для сучасного етапу розвитку економіки України характерним є те, що для багатьох компаній від 25% роздрібною ціни на товари широкого вжитку становлять витрати на ланцюги постачань, причому ця частка має тенденцію постійно збільшуватися у зв'язку з ускладненням транспортно-збутових конструкцій та підвищенням вимог до якості обслуговування споживачів. Враховуючи це, логістичне управління допоможе визначати межі доцільного виробництва продукції як у натуральному, так і у вартісному вимірах. Впровадження коефіцієнта власного виробництва доповнює методичний інструментарій логістики та дає конкретне значення, згідно якого можна приймати дієві управлінські рішення.

Важливою складовою підвищення економічної ефективності застосування логістичного менеджменту є визначення та реалізація резервів економії або оптимізації витрат ресурсів. Слід зауважити, що підвищення ефективності діяльності передбачає врахування витрат, їх економію та оптимізацію на усіх етапах проходження матеріального, фінансового, інформаційного, енергетичного і кадрового потоків.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що при застосуванні логістичного менеджменту можливо отримати такі позитивні результати:

- виготовлення продукції, орієнтованої на ринок;
- зменшення втрат в зв'язку з несвоєчасним збором та недотриманням умов зберігання врожаю;
- реалізація продукції по ринкових цінах;
- забезпечення певної стабільності запасів продовольства;
- виробники отримуватимуть вищі доходи за рахунок зниження витрат, розширення діяльності та ринкових змін;
- споживачі – купуватимуть якісну продукцію від вітчизняного виробника протягом значно довшого періоду;
- врахування соціального ефекту, що полягає у ліквідації рутинних операцій, організації творчої та менш психологічно-напруженої взаємодії учасників логістичної системи ;
- забезпечення високої культури обслуговування споживачів тощо.
- підвищення прозорості ринку та збалансованості інтересів усіх учасників маркетингових каналів;
- підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в питаннях постачання, якості та ціни продукції;
- розроблення нових та оптимізація вже існуючих каналів збуту сільськогосподарської продукції;
- розвиток закупівельних та маркетингових стратегій, спрямованих на задоволення конкретних потреб підприємств;

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЄЛИЗАВЕТА РОМАНЮК, магістрант

Науковий керівник: Сиченко В.В., проф.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Головною умовою сталого і ефективного функціонування економіки країни є постійне вдосконалення діючих систем управління підприємствами на базі використання сучасних досягнень менеджменту і підприємництва. У зв'язку з цим важливого значення набуває вирішення як теоретичних, так і практичних проблем управління трудовою діяльністю персоналу із застосуванням нових соціально-економічних методів мотивації праці, що надади б змогу підвищити зацікавленість

робітників продуктивно і якісно працювати на підприємствах різних галузей економіки.

Мотивація – сукупність управлінських дій, спрямованих на спонукання себе та інших працівників до досягнення особистих цілей.

В умовах ринку основним завданням керівників є організація праці, яка б максимально стимулювала працівників до ефективної роботи. Задоволення соціальних і матеріальних потреб повинно сприяти повнішому використанню трудового потенціалу кожного працівника. Успіх роботи підприємства залежить від працівників, які є основною складовою у сфері діяльності управління. Тому перед керівниками підприємств постають непрості завдання – постійний розвиток, актуалізація знань своїх працівників, підвищення їхнього творчого потенціалу. Тому управління системою мотивації має сприяти розвитку людських ресурсів, активізація яких можлива у разі розуміння мотивів їх діяльності.

Природне бажання людей покращити свій добробут і є великим стимулом до праці.

Для менеджера є головним завданням знаходити ті стимули, які цікавлять кожного з підлеглих управлінської структури, і використовувати їх в управлінні. Аналізуючи мотивацію як процес можна зобразити її у вигляді шести послідовних етапів.

Перший етап - це виникнення потреби. Потреби це усвідомлення відсутності чого-небудь, що спонукає до дії.

Другий етап - пошук шляхів забезпечення потреби, яку можна задовольнити, пригнітити чи просто не помічати.

Третій етап - визначення цілей. Визначається, що саме і якими засобами необхідно зробити, щоб забезпечити потребу та з'ясовується, що необхідно отримати для усунення потреби.

Четвертий етап - реалізація дій. Людина витрачає зусилля для здійснення дій, які дадуть їй можливість придбати те необхідне, що потрібне для усунення потреби.

П'ятий етап - отримання винагороди за реалізацію дії. На цьому етапі відзначається, наскільки виконана дія забезпечила очікуваний результат. В залежності від цього відбувається зміна мотивації діяльності.

Шостий етап - ліквідація потреби. Людина або припиняє діяльність до періоду виникнення нової потреби або продовжує шукати можливості і здійснювати заходи з усунення потреби

Розглянувши дану модель мотивації, можна зробити висновок, що менеджер має створювати таку систему винагород, яка б давала упевненість у задоволенні потреб за рахунок дій, спрямованих на досягнення цілей організації. Кожній людині властива цілком визначена мотиваційна структура. Менеджер повинен постійно враховувати велику кількість різноманітних потреб персоналу, їх важливі інтереси. Проблема полягає у тому, що мотиви змінюються залежно від особистості

працівника, завдань діяльності організації і часу. Тому, навіть при глибокому вивченні мотиваційної структури людини, системи мотивів її дій, можливі зовсім непередбачені зміни в поведінці людини і несподівана його реакція на мотивуючі впливи.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

АНФІСА САХНО, здобувач освітнього ступеня «бакалавр»
Науковий керівник: Іванченко Г.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Вінниця

Менеджмент ресторанного господарства координує різні напрямки виробничо-торговельної діяльності підприємств галузі і забезпечує високу ефективність кінцевих результатів цієї діяльності. Організаційна структура являє собою сукупність ланок, які розташовані в певній підпорядкованості та забезпечують зв'язок між керуючою і керованою підсистемою. Організація створюється людьми які свідомо узгоджують свою діяльність та координують її за для досягнення спільної мети.

Управління персоналом є цілеспрямованою діяльністю керівного складу підприємства в організації підрозділів системи управління персоналом на виробництві продукції ресторанного господарства та надання послуг. Завдання даної системи є забезпечення підприємства кваліфікованими спеціалістами, створення для них належних умов праці, що впливає на використання потенціалу робочої сили та забезпечує розвиток кожного працівника. Результатом чого є високий імідж та конкурентна спроможність ресторанного закладу. В управлінській практиці найбільш застосованими є три тип організаційного управління такі, як: лінійна, функціональна та лінійно-функціональна. У першому випадку діяльності певні відділи несуть пряму відповідальність за досягнення цілей ресторану і тому можуть приймати рішення, що стосуються розподілу та ефективного використання наявних трудових ресурсів у підприємстві громадського харчування .[1, с. 72].

До переваг лінійної організаційної системи управління відносять:

1. точність розпоряджень та простота управління;
2. узгодженість дій керівництва та підлеглих;
3. чітко виражена відповідальність;
4. оперативність у прийнятті рішень;
5. кожен керівник відповідає за результат діяльності свого підрозділу.

Недоліки лінійної організаційної системи управління:

1. високі вимоги до керівника, який повинен забезпечити ефективне керівництво;
2. відсутність ланок з планування і підготовки рішень;
3. безліч контактів між підрозділами та керівництвом, що призводить до перевантаження інформацією;
4. концентрація влади [2, с. 62].

В свою чергу функціональне управління здійснюється сукупністю підрозділів, які об'єднуються для виконання конкретних видів робіт, необхідних для прийняття рішень у системі лінійного управління. Основною ідеєю є те, що поставленим завданням займаються фахівці, які спеціалізуються в даній сфері. [1, с. 86].

Переваги функціональної структури:

1. висока компетентність фахівців;
2. звільнення лінійних менеджерів від вирішення окремих питань;
3. стандартизація процесів;
4. виключення повторного виконання управлінських функцій;
5. зменшення потреби у фахівцях широкого профілю.

Недоліки функціональної структури:

1. надмірна зацікавленість у реалізації цілей і завдань "своїх" підрозділів;
2. важкість підтримання інформаційних зв'язків між функціональними службами;
3. тривалість прийняття спільного рішення [2, с. 64].

Недосконалість типів управління наведених вище в значній мірі усуваються об'єднання лінійної та функціональної структур.

На сьогоднішній день однією з основних причин недоліків організації управління персоналом у закладах ресторанного господарства є вплив зовнішнього середовища, а саме нестабільної економічної політики в Україні. Для усунення цього недоліку державі необхідно стабілізувати економіку, що дасть змогу різним підприємствам громадського харчування розвиватися та удосконалювати системи управління персоналом у своїх закладах.[3, с. 134].

Отже, для успішного функціонування підприємства на ринку ресторанних послуг, необхідно використовувати нові методики управління кадровими ресурсами. Також потрібно удосконалювати правила і техніку обслуговування споживачів, налагодження взаємної роботи підрозділів, стимулювання і позиціонування послуг і продукції ресторану. Керівникам потрібно здійснювати постійний контроль над персоналом на всіх рівнях виробництва, просування і споживання виготовленої продукції.

Список використаних джерел:

1. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент, Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 348 с.
2. Кабушкин Н.І., Бондаренко Г.А., Менеджмент готелів та ресторанів: Навч. допомога. - 2-е вид. - Мн.: Нове знання, 2009. - 216с.
3. Федоренко В.Г., Іткін О.Ф., Анін В.І. Менеджмент: підручник – К.: Алерта, 2008. – 652с.

УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМИ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

ТАТЬЯНА СЕМЁНОВА, кандидат экономических наук, доцент
АРТЁМ КОРХОВ, магистрант

Национальная Metallургическая Академия Украины, Днепр

Топливо-энергетические ресурсы являются составной частью материальных ресурсов, используемых для производства продукции на промышленном предприятии. Так как материальные ресурсы в процессе производства выступают в качестве предметов труда, соответственно и топливо-энергетические ресурсы также будут являться предметами труда и должны включаться в состав материальных затрат.

Показатели энергоемкости производства продукции, учитывающие как прямые, так и совокупные энергозатраты, целесообразно классифицировать по следующим признакам: масштабы и объект производства, назначение в расчетах, содержание производственной деятельности, характер производственной деятельности, мера охвата видов энергоресурсов, характер измерения, объект производства.

Анализ экономической литературы показал, что нет единого мнения по методике расчета показателя энергоемкости. Существуют различия в определении состава и структуры топливо-энергетических ресурсов и экономического содержания базы расчета показателя. Следует отметить, что ученые выделяют несколько показателей, характеризующих эффективность использования топливо-энергетических ресурсов – электроемкость и топливоекость. При этом они выделяют их не как структурные элементы показателя энергоемкости, а как самостоятельные показатели [1].

Для определения эффективности использования топливо-энергетических ресурсов необходимо использовать обобщающий показатель энергоемкости. Отделять топливоекость от энергоемкости считаем нецелесообразным, так как топливо, используемое в процессе промышленного производства, является дополнительным источником энергии, например, электрической и тепловой.

В состав затрат топливо-энергетических ресурсов входят затраты

на тепловую энергию, электроэнергию, топливо и сжатый воздух. Состав топливно-энергетических ресурсов в зависимости от производств может изменяться. При расчете энергоемкости необходимо учитывать все виды затрат топливно-энергетических ресурсов, включая затраты топливно-энергетических ресурсов на непроизводственные нужды.

В качестве базы расчета необходимо использовать показатель валовой продукции. Валовая продукция предприятия характеризует весь объем произведенной в данном периоде продукции, включая и ту часть, которая еще не приобрела форму законченного изделия или полуфабриката, так называемое незавершенное производство. Для создания незавершенного производства так же, как и для создания готовой продукции затрачиваются топливно-энергетические ресурсы, поэтому игнорирование незавершенного производства при определении эффективности использования топливно-энергетических ресурсов считается неправильным [2].

Энергоемкость, рассчитанная на основе валовой продукции, является наиболее универсальным показателем, так как позволяет судить о работе предприятия по экономии топливно-энергетических ресурсов в целом. Кроме того, энергоемкость, рассчитанная по валовой продукции, имеет наиболее тесную связь с натуральными показателями удельных затрат топливно-энергетических ресурсов в расчете на единицу продукции в натуральном выражении, так как валовая продукция по материально-вещественной форме представляет собой массу произведенных благ и услуг.

Таким образом, энергоемкость производства продукции необходимо рассматривать как отношение затрат топливно-энергетических ресурсов определенного периода к объему выпуска валовой продукции, произведенной в данном периоде.

Показатель энергоемкости можно представить в виде суммы его частных показателей: топливоемкости, электроемкости, теплоемкости, воздухоемкости.

Для целей анализа хозяйственной деятельности суммарный расход топливно-энергетических ресурсов необходимо делить на две части: постоянную и переменную. В переменную часть включаются расходы всех видов топливно-энергетических ресурсов на выполнение основных технологических операций. В постоянную – расходы на освещение, кондиционирование воздуха, отопление. При этом на одну из них оказывает существенное влияние изменение масштабов производства, другая же при этом остается относительно постоянной при любых его размерах, если не изменятся техническая база производства.

Проведенный анализ показал важность показателя энергоемкости на промышленных предприятиях, а также механизм его исследования, позволяющий выявить мероприятия по наиболее эффективному

использованию топливно-энергетических ресурсов.

Список использованных источников:

1. Романькова, Т.В. Резервы экономии топливно-энергетических ресурсов в машиностроении / Т.В. Романькова // Вестн. Могилев. гос. техн. ун-та. Сер. Строительство, архитектура, экономика. – 2005. – № 1(8). – С. 206-210.
2. Гатауллина (Ганиева) Л.Ф., Летягина Е.Н. Методика исследования энергоемкости литейного производства // Вестник АКСОР. 2009. № 2. – С. 200-202.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

СТАНІСЛАВ СТАВРАТ, магістрант

Науковий керівник: Сичова М.О., доц.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Підвищення ефективності функціонування та стабілізація розвитку аграрного сектора економіки України є запорукою продовольчої безпеки держави. При цьому в умовах низької платоспроможності споживачів основною передумовою досягнення пропорційного стану внутрішнього ринку рівня конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції є найбільш повноцінне використання виробничого потенціалу підприємств, що має призвести до ефективної реалізації конкурентних переваг. Галузь рослинництва є єдиною ефективно функціонуючою галуззю аграрного сектора економіки, тому саме її розвиток має стати основним джерелом стабілізації фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників [1].

Вирощування сільськогосподарських культур має важливе значення для економіки країни. Сприятливі природні умови, достатня кількість трудових ресурсів, потреба в продукції рослинництва визначають розвиток галузі. Зниження врожайності сільськогосподарських культур та обсягів виробництва продукції рослинництва в аграрних підприємствах району впродовж останніх років потребує дієвих заходів для підвищення ефективності рослинницьких галузей.

Ефективність виробництва залежить від багатьох факторів. Більшість вчених економістів умовно поділяють фактори ефективності сільського господарства на дві групи: внутрішні і зовнішні. Вплив різних

факторів в різних об'єктивних умовах на ефективність неоднакова. В більшості випадків ефективність виробництва, в першу чергу, визначається внутрішніми факторами (якість землі, стан і забезпеченість технічними засобами, штат і кваліфікація персоналу, ефективність управління і оплати праці та ін.) [1]. В несприятливі роки для виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, наприклад, за природно-кліматичними умовами, економічними та іншими, більш суттєво на ефективність впливають зовнішні фактори (стабільність та кризи на фінансових ринках, ціни на зерно та матеріально-технічні ресурси, рівень податків, дотації збиткових видів продукції та ін.). В кожному випадку, як внутрішні так і зовнішні фактори, прямо або опосередковано впливають на ефективність виробництва через зміну витрат (об'єм і сукупна вартість витрачених ресурсів, живої і уречевленої праці, рівень цін та ін.), або отриманих результатів (об'єм і якість вирощеної продукції, рівень цін та ін.).

В сучасних умовах виробництва більш суттєвим стає визначення факторів які формують ефективність, як окремого процесу, так і виробництва зерна в цілому. Тобто, факторів які гарантують більшу віддачу і на реалізацію яких необхідно в першу чергу сконцентрувати матеріальні і фінансові ресурси господарства. На нашу думку, до таких факторів, в першу чергу, слід віднести виробничо-технологічні фактори, які характеризують економічне, біологічне, технологічне, технічне і організаційно-управлінське забезпечення ефективності виробництва продукції [2].

Провідним фактором розвитку рослинництва має бути інтенсифікація галузі на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Поряд із впровадженням інтенсивних технологій слід приділити увагу поліпшенню насінництва, зменшенню втрат урожаю при вирощуванні, зберіганні та переробці продукції, впровадженню нових організаційних форм господарювання, посиленню матеріальної заінтересованості працівників.

Список використаних джерел:

1. Артеменко О.О. Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва [Електронний ресурс] / О. О. Артеменко // Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства імені Петра Василенка. - 2017. - Вип. 185. - С. 56-61. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdusg_2017_185_9
2. Прокопчук Л.М. Управлінські заходи впливу на ефективність виробництва продукції рослинництва [Електронний ресурс] / Л.М. Прокопчук // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 2. - С. 253-262. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2015_2_35

ВДОСКОНАЛЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ВСЕВОЛОД СТРИЛЬЧУК, здобувач

**Національний університет водного господарства та
природокористування, м. Рівне**

В умовах існуючих глобальних викликів перед теорією і практикою управління природокористуванням постають нові проблеми: розробка і втілення в життя методології стратегічного менеджменту, адаптованої до вимог сталого розвитку. Ці проблеми потребують подальшого вивчення, теоретичного осмислення і практичної реалізації у всіх сферах економіки як окремого регіону, так і країни в цілому. На окрему увагу заслуговує обґрунтування концептуальних методологічних заходів щодо управління природно-ресурсними компонентами, яке здійснюється і досі на принципах галузевої системи та на недосконалих командно-адміністративних засадах.

Система управління в умовах реформування природокористування та поширення різноманітних форм власності і господарювання стає неефективною, оскільки розрахована на управління переважно державними структурами, розміри і значення яких зменшуються, звужуються і можливості ефективної діяльності галузевого управління. Все це веде до дезінтеграції господарських структур територіальних комплексів, їх руйнування, втрати керованості, що наочно проявляється нині у сфері природокористування.

Посилення негативних тенденцій в управлінні природними ресурсами локальних соціально – економічних систем Херсонщини пов'язане із надмірною експлуатацією природних систем нераціональним використанням ресурсного потенціалу аграрної сфери, необґрунтованим лісовикористанням, недосконалою соціально – економічною структурою та природо – господарським комплексом. Це зумовлює необхідність пошуку нових засобів, щодо покращення еколого-економічного стану регіону. Саме до таких засобів відноситься Багатоцільовий екологічний комплекс, що передбачає розроблення та реалізацію цільових соціально – економічних, науково – технічних, організаційних та екологічних програм, які б забезпечували раціональне використання природних ресурсів на максимально ефективній економічній основі, з якомога більшою соціальною ефективністю та з мінімальною шкодою для навколишнього природного середовища.

З метою вдосконалення природо - ресурсного управління локальною соціально – економічною системою Херсонської області та забезпечення екологічної стабільності необхідно посилити роль і

значення організаційно - економічних механізмів регулювання якості природного середовища. А це, можливо за рахунок фінансового планування, координації фінансових ресурсів регіонального природокористування і виконання кошторисів витрат і доходів природоохоронних фондів. Виникає потреба у розширенні сфери застосування організаційно - економічних та фінансових підойм на рівні регіону, щоб у максимальній мірі ефективно регулювати процеси природокористування з метою врахування особливостей локальної соціально – економічної системи.

Необхідно розробити новий організаційно – економічний механізм регулювання процесів природокористування, який включав би відповідні фінансові важелі стимулювання господарюючих суб'єктів до введення таких видів діяльності, які послабили б негативний вплив на довкілля галузей, функціонування яких базується на використанні природних ресурсів.

Наявний запас земельних, водних, природно - рекреаційних та мінеральних ресурсів через призму економічної ефективності та ресурсно-екологічної безпеки їх використання, вказує на те, що вони використовуються незадовільно і не мають суттєвого позитивного впливу на соціально - економічний розвиток Херсонської області в цілому. Проблема підвищення ефективності їх використання лежить не лише у площині інвестиційного забезпечення (на чому завжди акцентують увагу представники владних структур), а й у площині, недосконалості інституційно - правової бази їх володіння та господарського використання, площині відсутності мотиваційного чинника у бюджетно-податковому регулюванні їх використання, а також у площині нерозвинутої грошово - кредитної системи, яка обслуговувала б природно - ресурсний сектор господарського комплексу Херсонщини.

Створення багатоцільового екологічного комплексу дозволить виправити цю ситуацію шляхом узаконеного введення місцевих податків на використання природних ресурсів, які мають важливе економічне та рекреаційне значення для окремих локальних територій, Херсонщини та України в цілому.

Локальні соціально-економічні системи навіть в межах однієї адміністративної області істотно різняться за природно-ресурсними можливостями, соціально-економічними умовами, рівнем розвитку виробничої і невиробничої інфраструктури. Таке розмаїття особливе характерне для Херсонської області, на території якої є значний вихід до Чорноморсько - Азовського узбережжя, значні площі заповідних територій, рекреаційні ресурси тощо. Разом з тим Херсонська область належить до регіонів з повільним і таким, що сповільнюється, рівнем розвитку та найбільш серйозними проблемами розвитку.

Це потребує диференційованого підходу до постановки цілей, прийняття управлінських рішень, оцінки місцевих особливостей, розробки пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку.

Отже, в умовах глобальної орієнтації на концепцію сталого розвитку об'єктивно неможливим є здійснення галузевого управління економікою, воно настійливо потребує переходу до функціонально-територіальної системи державного управління незалежно від форм власності на засоби виробництва.

Система і структура управління визначається структурою об'єктів, що управляються. Тому пропозиції щодо переходу до функціонально-територіальної системи управління виходять з того, що основна частина територіального соціально-природного комплексу передається в управління територіям. За загальнодержавними органами залишаються лише питання, які забезпечують існування і функціонування держави в цілому.

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЕКТІВ З ВПРОВАДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

ТЕТЯНА ЧАЙКА, канд. екон. наук, доцент кафедри землеробства і агрохімії, e-mail: chayka_ta@ukr.net

ІЛОНА ЯСНОЛОБ, канд. екон. наук, старший викладач кафедри підприємництва і права

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Безвідповідальне ставлення людства до навколишнього природного середовища та інтенсивні методи виробництва призвели до зменшення запасів вугілля, нафти та газу, кліматичних змін і екологічної кризи у світі. В той же час, Україна має значний потенціал біомаси, доступної для виробництва енергії, основними складовими якого є сільськогосподарські відходи, різні види деревної біомаси та спеціально вирощувані енергетичні культури. Однак для кінцевого використання

цього потенціалу необхідно розробити надійну систему менеджменту, що включає постачання біомаси, починаючи з вирощування, збору і закінчуючи постачанням на об'єкти теплоенергетики.

Досвід іноземних країн і провідних українських підприємств свідчить, що сьогодні інвесторам економічно вигідно заміщувати природний газ, враховуючи його суттєве подорожчання протягом останніх років. Для впровадження проекту виробництва теплової енергії з біомаси необхідно розробити техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) та скласти бізнес-план. ТЕО є важливою частиною процесу прийняття рішення про впровадження проекту виробництва теплової енергії з біомаси. При розробці ТЕО необхідно прийняти до уваги всі різноманітні фактори, що потім суттєво впливають на технічні та фінансові аспекти впровадження [1].

Як і будь-який інший проект, проекти з впровадження альтернативних джерел енергії оцінюються на фінансово-економічну ефективність на основі таких відомих економічних показників як чистий приведений дохід (NPV), внутрішня норма рентабельності (IRR), простий та дисконтований періоди окупності капітальних витрат для проектів, що передбачають залучення зовнішніх інвестицій. В процесі розробки ТЕО обов'язково враховуються макроекономічні показники, такі як рівень відсоткової ставки за кредитами, облікова ставка Національного банку України, ставка дисконтування. Очевидно, чим вище ставка за кредитами (i , відповідно, нижче кредитний макроекономічний рейтинг), тим гірші фінансові показники проекту. Те ж саме справедливо і для ставки дисконтування. Для кожного конкретного проекту існує деяке порогове значення макроекономічних показників, що взагалі унеможлиблює його потенційне впровадження (наприклад, дисконтований строк окупності досягає 30 років, що є абсолютно неприйнятним для інвестора, в той же час простий строк окупності, що не враховує макроекономічну ситуацію та знецінення грошей у часі, може бути для того ж проекту 2 роки). Це обов'язково має бути враховано на початковому етапі розробки ТЕО.

В результаті виконання ТЕО ініціатор проекту виробництва тепла з біомаси, зазвичай, приймає остаточне (позитивне або негативне) рішення щодо його впровадження в тому чи іншому варіанті, або продовжує пошук того варіанту, який забезпечив би прийнятні економічні показники ефективності проекту.

Бізнес-план, як правило, розробляється з метою залучення коштів інвесторів, використання кредитів і позик та служить для ознайомлення потенційних партнерів із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної бізнес-ідеї. Крім того, бізнес-план допомагає їх розробникам обміркувати і вирішити конкретні питання, пов'язані з налагодженням виробництва, маркетингу, організацією управління і контролю, пошуком партнерів, джерел фінансування, тощо. Цей документ є необхідною

умовою ефективного пошуку інвесторів для проектів енергетичного використання біомаси.

При розробці бізнес-плану більша увага приділяється таким питанням як вибір організаційно-правової форми ведення бізнесу, визначення організаційної структури підприємства, графік фінансування проекту, потреба в обігових коштах, план доходів і видатків, план грошових надходжень і виплат, плановий баланс, розрахунок та управління ризиками. Проводиться оцінка впливу найбільш вагомих факторів на фінансово-економічні показники проекту на основі аналізу чутливості до зміни вихідних даних.

Результати ТЕО та бізнес-плану, крім допомоги в прийнятті рішення щодо подальшої реалізації проекту, служать одним з джерел вихідних даних для технічного завдання на розробку проектної документації на об'єкт будівництва.

Проекти з впровадження альтернативних джерел енергії мають значні переваги: покращення іміджу на внутрішньому й зовнішньому ринку, зростання конкурентоспроможності, систематизація природоохоронної та ресурсозберігаючої діяльності, зниження ризиків і затрат, покращення відношення з органами влади та державного контролю, посилення мотивації персоналу, збільшення доступу до банківських кредитів та системи страхування.

Загальний принцип менеджменту проектів з впровадження альтернативних джерел енергії ґрунтується на петлі якості (рис. 1). Обов'язковою умовою функціонування системи менеджменту таких проектів є постійне вдосконалення процесів екологічно орієнтованого розвитку з впровадженням сучасних технік і технологій у галузі біоенергетики.



Рис. 1. – **Модель системи менеджменту проектів з впровадження альтернативних джерел енергії**

Джерело: авторська розробка

На нашу думку, розширення практики впровадження проектів з використання альтернативних джерел енергії необхідно розглядати як стратегічно важливий напрям для досягнення енергетичної незалежності України та розбудови енергоефективної економіки, що відображає об'єктивні процеси, які відбуваються в енергетичному секторі України та світу, ґрунтуючись на екологічних, економічних та політичних чинниках.

Список використаних джерел:

1. Підготовка та впровадження проектів заміщення природного газу біомасою при виробництві теплової енергії в Україні : практич. посіб. / за ред. Г. Гелетухи. – К. : «Поліграф плюс», 2016. – 104 с.

ДЕНИС ЧЕРНИШ, магістрант

Науковий керівник: Сичова М.О., доц.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Проблема мотивації праці - одна із ключових у сучасній українській економіці. Підвищення ефективності праці робітників і створення нормальних умов життя для громадян є однією із пріоритетних цілей розвитку держави. Від її успішного рішення багато в чому залежать як підвищення ефективності виробництва, так і ріст добробуту людей, сприятливий соціально - психологічний клімат у країні. Підвищення продуктивності праці - це головне завдання, що знаходить своє рішення при впровадженні у виробництво нових форм стимулювання й мотивації, а також вирішення питання конкурентоспроможності підприємства [1].

На сьогоднішньому етапі розвитку економіки України ще не сформований злагоджений механізм мотивації ефективної праці. Під мотивацією персоналу розуміється процес спонукання кожного співробітника і всіх членів трудового колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації.

В сучасних умовах господарювання для задоволення потреб працівників підприємства використовують, в першу чергу, дві групи методів мотивації: матеріальну та нематеріальну. До найбільш поширених матеріальних методів мотивації відноситься заробітна платня, премії та надбавки. До нематеріальних належать кар'єрне зростання, самоствердження, розвиток професійних навичок, визнання тощо.

Проблема мотивації персоналу є однією з ключових функцій управління і однією з важливих передумов досягнення стратегічної мети розвитку підприємства. Система мотивації праці повинна містити в собі механізм оптимального стимулювання праці як одну з головних складових та покликана забезпечувати адекватну мотивацію працівника до праці в організації й до кола своїх професійних завдань.

Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;

4. узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці;

5. створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;

6. забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, тобто створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації;

7. підтримування в колективі атмосферу довіри, заінтересованості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.

Нова, прогресивна та інноваційна система мотивації праці має бути комплексною, тобто містити матеріальні та нематеріальні методи стимулювання, спиратись на психологічні властивості особистості працівника та враховувати закордонний досвід, який може бути корисним в українських умовах господарювання.

Список використаних джерел:

1. Бурлаєнко Т. І. Підвищення мотивації як функція управління на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. І. Бурлаєнко, Л.О. Жила. // Науковий вісник УМО. Серія : Економіка та управління. - 2016. - Вип. 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvumo_2016_1_6

2. Тростянецька Е. В. Удосконалення мотивації праці в системі управління підприємством / Е.В. Тростянецька, Г.Ю. Гупалюк // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. - 2016. - Вип. 4. - С. 73-83.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ В РАБОТЕ ФРИЛАНСЕРА

АНАСТАСИЯ ШВЕДОВА

Університет ім. А. Нобеля, г. Дніпро

В современном мире в условиях быстрого ритма и образа жизни тема фриланса и тайм-менеджмента достаточно актуальна. Сегодня люди, уставшие от постоянного контроля, четкого графика и тесных кабинетов, предпочитают строить свою карьеру вне офисных стен, то есть работать фрилансерами.

По сути фрилансер – это человек, являющийся и начальником, и подчиненным в одном лице, поэтому умение разумно управлять своим временем – одно из ключевых в его деятельности. Преимущества работы по свободному графику кажутся очевидными, особенно для работающих в офисах. Однако главный минус заключается в том, что только грамотная организация времени в совокупности с профессиональными навыками и талантом способствуют быстрому и эффективному достижению поставленных целей. Возникает вопрос тайм-менеджмента. По Стивену Прентису, тайм-менеджмент - это технологии управления временем в реальных ситуациях повседневной жизни, это множество примеров, приемов и практических рекомендаций,

которые делают предлагаемые концепции управления временем наглядными и такими, которые легко запоминаются [1].

Рассмотрим наиболее распространенные проблемы тайм-менеджмента в работе фрилансера.

Основной проблемой работы по свободному графику является отсутствие самодисциплины. Профессия фрилансера является творческой. Многие полагают, что понятия «вдохновение» и «четкие планирование» несовместимы, поскольку график превращает творческую работу в скучный и предсказуемый вид деятельности. Однако эта точка зрения ошибочна. Если человек имеет талант и креативность, грамотный тайм-менеджмент будет только способствовать в реализации идей.

Умения создавать новое и креативно мыслить присущи любому фрилансеру. Вдохновение и желание творить у каждого человека приходит в разное время: у одних это бывает рано утром или днем, а у других – исключительно поздно ночью. Смысл есть работать только тогда, когда ты полностью можешь сконцентрироваться и отдаться выполнению поставленной задачи. По началу крайне трудно работать по установленному расписанию, но со временем, наладив режим, человек привыкнет и будет трудиться более продуктивно.

Вторая проблема – помехи в работе. Воры времени – это множество нетрудоемких дел, занявшись которыми человек выпадает из рабочего ритма. Ими могут быть посторонний шум, отрывающие от дел телефонные звонки [2].

Также существует проблема желаний окружающих коммуницировать с фрилансером. Работая дома, фрилансер сталкивается с тем, что его отвлекают от работы члены семьи или друзья с той или иной просьбой. Близким людям трудно отказать, поэтому приходится бросать все дела и решать возникшие проблемы. В результате фрилансер отвлекается и выпадает из рабочего ритма, тем самым снижая производительность своего труда.

Решить данные проблемы можно использовав главные принципы тайм-менеджмента.

1. Принцип планирования

Свой день необходимо планировать. Цели должны быть письменно фиксированы, т.к. если задача не написана, значит, её не существует. Заранее составленный список заданий увеличивает продуктивность любого вида деятельности на 25%. Большие задачи следует разбивать на более мелкие (прием «съедания слона»), сначала занимать самыми тяжелыми и неприятными заданиями (прием «оставьте брезгливость, съешьте лягушку!») и выполнять в перерыве между основными задачами задачи быстрого реагирования (прием выполнения дел «Швейцарский сыр»).

2. Принцип расстановки приоритетов

По принципу Парето, тільки 20% наших зусиль приносить нам 80% результатів, а інші 80% наших зусиль — лише 20% результатів, тому необхідно вміти правильно розставляти пріоритети. Для цього підійде спосіб АБВГД (ABCD): «А» — дуже важливі справи, які необхідно виконати негайно; «Б» — важливі, але не термінові, «В» — термінові, але не важливі і «Д» — не термінові, не важливі. Цей спосіб допоможе сконцентрувати свою увагу на певних цілях і не відволікатися на виконання сторонньої роботи.

3. Принцип фокусування на головному

Уміння фокусуватися на головному — один з найважливіших навичок для фрілансера. Потрібно навчитися говорити людям «ні» і делегувати деякі свої повноваження іншим членам сім'ї. Оскільки будь-яке відволікання від роботи знижує її якість і продуктивність праці.

Виходячи з вищесказаного можна зробити висновок, що для будь-якого фрілансера тайм-менеджмент є невід'ємною частиною ефективного виконання роботи; тільки правильно організувавши своє особисте час можна побудувати успішну кар'єру в сфері діяльності.

Список використаних джерел:

1. Прентис С. Інтегрований тайм-менеджмент / С. Прентис ; [пер. з англ.]. - М. : Добра книга, 2007. — 288 с.
2. Тайм-менеджмент, або Управління часом [Електронний ресурс] / А. Демецька // Фармацевт Практик. - 2013. - № 3. - С. 35-36. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/farmpr_2013_3_12

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

ОЛЬГА МАРТИНЕНКО, к.е.н., доцент

ОЛЕКСАНДР ШВЕЦЬ, магістрант

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Сільськогосподарське виробництво є одним з найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Це зумовлено наступними факторами: природно-кліматичними умовами, сезонністю виробництва, тривалим періодом обороту капіталу, впровадженням новітніх технологій, застосуванням нової техніки та ін. Тому, в процесі пошуку шляхів подолання існуючих в сільському господарстві ризиків, підприємець повинен чітко визначити ті ризики, які впливають на результати його діяльності.

Питання сутності та класифікації ризиків являє собою доволі складну проблему, яку намагалися вирішити багато авторів. Серед них такі українські та іноземні науковці: А.П. Альгін, І.Т. Балабанов, І.А. Брижань, І.Р. Бузько, В.П. Буянов, П.І. Верченко, В.В. Вітлінський, О.А. Война, Л.В. Временко, В.В. Глуценко, І.В. Гончаров, П.Г. Грабовий, В.М. Гранатуров, В.Б. Живетін, С.З. Жизнін, І.В. Зайцева, та інші.

В літературі існує багато визначень поняття «ризик». Наприклад, Горячева К. трактує «ризик як одну з форм небезпеки, тобто можлива небезпека невдачі запланованих дій» [1]. Сірий Є.В. визначає ризик як «загрозу або небезпеку потенційно можливих втрат, збитків у процесі особливого виду діяльності, націленої на досягнення додаткового продукту (прибутку), шляхом творчих дій, комбінацій з організації наявних засобів, ресурсів» [2]. Автор Стоянова О. С. розглядає ризик як «можливість виникнення збитків, яка впливає зі специфіки тих чи інших явищ природи та видів діяльності людини» [3].

В сільському господарстві ризики можна класифікувати на ризики виробничої діяльності та ринкові ризики.

До ризиків виробничої діяльності можна віднести:

- виробничі та технологічні ризики;
- природно-кліматичні ризики;
- ризики зменшення родючості ґрунтів.

Ринкові ризики включають наступне: маркетингові ризики, цінові ризики, фінансові ризики, юридичні ризики, інформаційні ризики, інноваційні ризики, інвестиційні ризики, ризики персоналу.

Як і будь-яка економічна категорія, ризики виражають свою сутність у функціях. Самими загальноприйнятими вважаються дві функції: регулююча і захисна.

Отже, ризик — це можливість втрати чи недоотримання прибутків. Найважливішими видами ризику вважаємо: виробничі, інвестиційні та інноваційні, фінансові, маркетингові. Основними функціями підприємницького ризику є: регулююча, з виділенням негативного та позитивного аспектів; захисна.

Список використаних джерел:

1. Горячева К. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в економічній безпеці / К. Горячева // Економіст. – 2013. – № 8. – С. 65–67.
2. Сірий Є.В. Підприємницький ризик : генеза та розвиток соціологічної концептуалізації [Електронний ресурс] / Є. В. Сірий. – Режим доступу: <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/4.2007/54-65.pdf>
3. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент : теория и практика: учебник / Е. С. Стоянова. – М. : Перспектива, 1999. – 656 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

СЕРГІЙ ЯРОХОВИЧ, магістрант

Науковий керівник: Лебеденко О.В., доц.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Диверсифікація виробництва – об'єктивний економічний процес, закономірність, що викликана ринком, конкуренцією та покликана за рахунок розширення асортименту товарів, диверсифікації інвестицій, ринків зробити рентабельність підприємства більш стійкою, знизити ризики господарської діяльності. Вона характерна для всіх процесів в економіці і як рушійна сила розвитку економічної системи служить кращому забезпеченню ринку товарами.

Диверсифікація виробництва в сільському господарстві передбачає збільшення прибутку за рахунок використання ринкових шансів і встановлення ринкових переваг, забезпечення новими робочими місцями трудових ресурсів села. Основна причина диверсифікації – прагнення господарств зменшити залежність від вузької товарної номенклатури.

Процеси диверсифікації не слід розглядати в протигагу спеціалізації та змішувати її з комбінуванням виробництва. Диверсифікація і спеціалізація доповнюють одне одного. Але відомо, що багатоманітність галузей веде до втрати контролю над бізнесом, так як оптимальна кількість товарних напрямів для сільського господарства дорівнює чотири-п'ять, а за умови високого професіоналізму керуючого персоналу розширення сфери діяльності може досягти до восьми напрямів.

Диверсифікація в сільському господарстві, як і в інших галузях, багатьма економістами поділяється на пов'язану і непов'язану з основною діяльністю та ототожнюється відповідно із спорідненою, концентричною, і неспорідненою, конгломератною.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ

СВІТЛАНА БОЛІЛА, – к.с.-г.н., доцент кафедри менеджменту організацій

СВІТЛАНА МАРЄЄВА, – магістрант економічного факультету
ДВНЗ «ХДАУ», м. Херсон

Сучасний стан української держави є дуже складним, він максимально впливає на зміст державного управління, яке повинно бути адекватним ситуації що склалася, її негативним і позитивним складовим. В умовах реформування державного управління в українських реаліях особливого значення набуває впровадження новітніх управлінських практик у загальну систему державотворення.

Публічне адміністрування передбачає функціонування універсального організаційно-правового механізму виявлення, узгодження і реалізації суспільних потреб та інтересів на основі використання різних правових засобів, формування суб'єктивних прав та обов'язків учасників суспільних процесів, переведення їхніх зв'язків та стосунків у конкретні правовідносини. Процес адміністрування є цілеспрямованою діяльністю, що законодавчо регламентується, з реалізації повноважень органів державної влади в суспільстві за допомогою притягнених ресурсів, внаслідок чого відбуваються соціальні зміни в різних сферах спільного життя людей [1].

Аналіз кризових ситуацій, в яких перебувала Україна свідчить, що кризові ситуації впливали на перебіг реформування. Криза оголює проблеми, висвітлює шляхи їх вирішення, консолідує суспільство, актуалізує необхідність її подолання. Проблема реформування українського суспільства та держави є родовою проблемою нашої країни. Вона встала вже в перший день проголошення незалежності і ніколи не знімалася з порядку денного. Але реформи не проводилися. Сьогодні вже не можна їх далі імітувати. Потрібне реальне реформування. Реформування потребує значних інтелектуальних та політичних зусиль реформаторів, відповідного ресурсного забезпечення, миру, підтримки зарубіжних партнерів та національного громадянського суспільства.

Перед владою, особливо в умовах кризи, постають такі нагальні питання і виклики:

- скорочення бюджетного дефіциту та структурних боргів;
- підтримка політичного контролю над економікою, незважаючи на процеси глобалізації;

- задоволення зростаючих вимог щодо фінансування національної бюрократії та публічних адміністрацій;
- ефективна реакція на зростаючу конкуренцію між публічними громадами як на місцевому, регіональному, державному, так і на міждержавному рівні;
- управління конфліктами з перерозподілу ресурсів, пов'язаних із сталим виключенням певних соціальних груп;
- необхідність більш професійного управління публічними ресурсами, яких стає все менше;
- удосконалення демократичного імперативу щодо необхідності систематичної оцінки наслідків прийняття законів та регламентацій цих актів;
- інтеграція меншин у політико-економічні процеси і пов'язане з цим концесуальне управління конфліктами, які виникають внаслідок протистояння різних суспільних груп [2].

У відповідності з цими викликами сьогодні необхідні суттєві зміни державного управління за конкретними напрямками. По-перше, його всебічне реформування, перехід від функціонального управління до управління суспільним та державним розвитком, управління реформами, що вимагає перебудову державного апарату, який повинен включати функціональні та розвиваючі підрозділи з кадровим забезпеченням відповідними фахівцями, проведення кадрової революції, яка повинна включати професійну підготовку фахівців європейського зразку. По-друге, важливою особливістю сучасного українського управління є проблема ресурсів, яких катастрофічно не вистачає. По суті, державне управління в Україні є безресурсним. Тому виникає необхідність розробки науково обґрунтованої ресурсної політики, яка базується на таких засадах: тотальне ресурсозбереження в відповідності до норм та стандартів; впровадження альтернативних ресурсів; перебудова виробничої та соціальної інфраструктури у відповідності до принципів ресурсозбереження; ефективне використання під громадським контролем кредитних ресурсів; формування нової ресурсної культури не тільки управлінців, але й громадян. По-третє, державне управління в Україні повинно стати не тільки справою народних депутатів, державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, але й важливою справою громадян, які повинні сформувати активне соціально-політичне середовище реформ, трансформацій управління, підвищення його відкритості, насичення інноваціями.

Отже, слід працювати над тим, щоб категорія публічне адміністрування з суто наукового рівня була б перенесена на законодавчий. Варто також звернути увагу на те, що впровадження передового європейського досвіду в публічне адміністрування України мало б позитивний вплив на систему державного управління, зокрема

на питання модернізації моделі адміністративного управління та на вирішення територіального фактору проблеми.

Список використаних джерел:

1. Публічна політика та управління : наук. розробка / авт. кол. : С.О. Телешун, О.Р. Титаренко, С.В. Ситник, С.І. Вировий. – К. : НАДУ, 2010. – 36с.
2. Босак О.З. Публічне управління як нова модель управління у державному секторі / О.З. Босак // Державне управління: теорія та практика: Збірник наукових праць. – Х.: Вид-во “Магістр”, 2010. – № 2.

ІНСТИТУЦІЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЗНАЧЕННЯ ТА ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ

ІРИНА БАЙДАК, старший викладач
**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Визнання рушійної ролі підприємництва в забезпеченні соціально-економічного розвитку сучасних держав зумовило появу спеціалізованих структур – інституцій підтримки підприємництва.

Основна мета таких інституцій полягає в наданні інформаційної, правової, організаційної, технічної, фінансової та іншої підтримки суб'єктам підприємництва.

Такі інституції можуть бути створені у різних організаційно-правових формах та здійснювати діяльність за багатьма напрямками, але їх спільними характеристиками є просування підприємництва та орієнтація на потреби суб'єктів підприємництва, котрі розвиваються.

Забезпечення економічного зростання потребує формування сприятливого середовища для розвитку підприємництва і передбачає:

- створення належної регуляторної бази;
- забезпечення доступу до фінансових ресурсів за адекватною ціною;
- формування дієвої інфраструктури підтримки підприємництва.

Саме формування мережі ефективних інституцій підприємництва набуває все більшого значення для розширення підприємницької діяльності, зменшення ризиків на початкових етапах діяльності підприємницьких структур, заміщення недоліків розвитку підприємств, виходу на нові ринку збуту тощо.

Сьогодні в багатьох країнах світу функціонує значна кількість таких інституцій, що належать як до державного, так і до приватного секторів.

На початкових етапах виникнення інституцій підтримки підприємництва їх переважно створювали самі підприємницькі структури для вирішення власних проблем.

В останні десятиліття часто саме органи публічної влади – як центрального, так і регіонального та місцевого рівнів – ініціюють створення таких інституцій. Органи публічної влади розглядають функціонування таких інституцій як один із ключових чинників формування належних умов для економічного розвитку.

В останні десятиліття активний процес формування інституцій підтримки підприємництва став результатом поширення обох підходів до вирішення актуальних для підприємництва проблем. В економічно розвинених країнах формування мережі інституцій підтримки підприємництва стало доволі традиційним, а для країн, котрі розвиваються, їх поява демонструє розуміння важливості підприємницької ініціативи.

В сучасних умовах активно застосовується другий підхід до стимулювання підприємницької діяльності, оскільки саме розвиток бізнесу органи публічної влади розглядають як засіб вирішення проблем зайнятості, підвищення добробуту громадян, пом'якшення соціальних проблем, а також як дієвий інструмент розвитку економіки і засіб підвищення конкурентоспроможності країни на зовнішніх ринках.

Наявна інфраструктура обумовлює розвиток підприємництва, що створює можливості для реалізації підприємницького потенціалу, та забезпечення якісних параметрів розвитку.

Значення інституцій підтримки підприємництва для розвитку економіки визначає їхній внесок у стимулювання підприємницької активності. Адже саме ті країни, де найвищий рівень підприємницької активності, досягають найкращих позицій в економічному розвитку. При цьому підприємницьке середовище виступає основою для розвитку та стимулювання підприємницької активності.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

НАТАЛІЯ БАРАНЕНКО, студентка групи ФК-2-14

Науковий керівник – Павленко О.П. к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

**Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро**

Місцеві бюджети – це фонди фінансових ресурсів відповідної адміністративно-територіальної одиниці, необхідних для виконання всіх завдань та функцій, що виконують органи місцевого самоврядування.

На сьогодні фінансова самостійність місцевих бюджетів передбачена відповідними правовими нормами Бюджетного кодексу України. Самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів.

Основним джерелом надходжень до місцевих бюджетів є податкові доходи, які визначаються як передбачені податковим законодавством України загальнодержавні та місцеві податки, збори й інші податкові платежі.

Держава в особі органів управління зобов'язана гостро реагувати на зміну економічної ситуації і коригувати податкову систему. Можна зрозуміти бажання в умовах дефіциту бюджету посилити фіскальну сторону податкової політики, але це загрожує важкими наслідками, оскільки без стимулювання розвитку виробництва та підприємництва, фіскальна функція податків починає переважати над стимулюючою, що зрештою призводить до зменшення надходжень до бюджету.

Фінансова діяльність держави характеризується тим, що в ході її здійснення організовуються і практично здійснюються акумуляція, розподіл і використання грошових фондів з метою виконання своїх завдань і функцій. У процесі здійснення фінансової діяльності держава зберігає або, навпаки, змінює порядок публічних майнових відносин.

Органи місцевого самоврядування самостійно або за участю держави встановлюють порядок утворення й використання централізованих і децентралізованих грошових фондів. Вони створюються в результаті акумуляції (мобілізації) коштів через систему оподаткування; через муніципальні кредити; у результаті контролю за витрачанням коштів; з добровільних внесків.

Найважливіші повноваження органів місцевого самоврядування у сфері фінансової діяльності містяться в ч. 1 ст. 143 Конституції України: «Територіальні громади села, селища, міста безпосередньо або через утворені ними органи місцевого самоврядування управляють майном, що є в комунальній власності; затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їх виконання; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контролюють їх виконання; встановлюють місцеві податки і збори відповідно до закону; забезпечують проведення місцевих референдумів та реалізацію їх результатів; утворюють, реорганізують та ліквідовують комунальні підприємства, організації й установи, а також здійснюють контроль за їх діяльністю; вирішують інші питання місцевого значення, віднесені законом до їхньої компетенції». [1]

В системі міжбюджетних відносин продовжує зберігатися залежність органів місцевого самоврядування від вищих органів

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

державної влади тим самим здійснюється механізм фінансової підтримки.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 30 вересня 2016 року // Відомості Верховної Ради України.-2016.-ст.143.

ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО МАРКЕТИНГУ

КАТЕРИНА ГОНЧАРЕНКО, аспірант кафедри менеджменту та публічного управління

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Механізм державного маркетингу визначається як комплексний підхід до державного управління, що ставить на перше місце інтереси споживачів послуг в цій сфері і виступає як специфічна форма реалізації маркетингу в управлінні. Це маркетингова діяльність різних рівнів управління, які виступають споживачами, посередниками чи виробниками товарів або послуг, ідей та інших цінностей. Така діяльність є різновидом некомерційного маркетингу, тобто без отримання прибутку. Вона може мати місце в сфері державної управління, при наданні населенню і організаціям послуг державного управління всередині і поза країною (територією). Тут можна говорити про маркетинг в діяльності міністерств, служб і агентств, зайнятих обороною, охороною громадського порядку, запобіганням і ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій, оподаткуванням і т.п.

Маркетинг набуває значного поширення у сучасному світі на основі широкого впровадження інформаційних технологій. Проводячи дослідження світового досвіду застосування маркетингового механізму в державному управлінні слід звернути увагу на інтернаціональний характер маркетингу й менеджменту.

Найбільш важливим напрямом маркетингової діяльності держави в розвинених країнах є створення загальносоціальних умов для ефективного функціонування ринкової економіки. В даному випадку найбільш суттєвою ознакою застосування маркетингового механізму в державному управлінні розвинених країн є бюджетна підтримка тих секторів ринкової економіки, які відіграють вирішальну роль у забезпеченні лідируючих позицій країни та її науково-технічному розвитку. Загально відомими формами такої діяльності є: пільгові податки галузям та підприємствам, державні дотації та державні

замовлення. Проте, за останній період значного поширення набули спеціальні державні програми, розраховані не просто на підтримку ринкових суб'єктів, а саме на кумулятивний соціальний ефект маркетингового характеру.

Так, за приклад такої програми можна взяти стратегію уряду США щодо стимулювання науково-дослідних робіт системи вищої освіти країни. В даному випадку маркетингова функція державного управління застосовується шляхом стимулювання та керівництва інноваційно-дослідними процесами. Застосування наведеної програми має всі ознаки маркетингової стратегії, оскільки має за мету не просто досягнення певних науково-технічних та інноваційних переваг для США, а загалом орієнтована на розвиток освіти як ринкового ресурсу держави. Підтримка науково-дослідної діяльності американських інститутів є найбільш суттєвим інструментом державного маркетингу у сфері регулювання науково-технічного розвитку країни.

Державні програми підтримки розвитку інформаційних технологій мають аналогічний системний маркетинговий підхід. Уряди розвинених країн керують відповідними ринковими процесами з метою забезпечення їх максимального соціального ефекту. Завдяки державній фінансовій та законодавчій підтримці значного поширення набувають інформаційні технології, дистанційне навчання, використання електронних бібліотек тощо. Інтернет дає можливість швидко отримувати практичний досвід, вступати до ВНЗ, студенти мають можливість навчатися через урядові сайти. Перетворення Інтернет у загальнодоступний засіб навчання та роботи має також усі ознаки маркетингової державної стратегії.

Водночас розвиток інформаційних технологій сприяє поширенню маркетингових механізмів у діяльності органів державного управління, оскільки вимагає інформаційної відкритості державних інституцій. Закони про вільний доступ до інформації в органах державного управління набули широкого застосування багатьма країнами світу, у тому числі США, Франція, Японія та ін. Навіть у таких країнах, як Японія, що має в основі сильну державну бюрократію, інформаційна відкритість стала одним з основних інструментів у боротьбі за прозорість функціонування апарату. Досвід багатьох країн свідчить про ефективність використання принципу інформаційної відкритості органів державної влади як інструменту їх переорієнтації на потреби громадян.

Залучення передових управлінських технологій до управління громадським сектором в США мав високі успіхи та виявився настільки вдалим та ефективним, що набув розповсюдження а застосування досвіду багатьма розвиненими країнами, такими як Канада, Німеччина, Франція, Великобританія. Також маркетингові механізми державного управління набувають значного поширення та успішного впровадження в таких країнах як Польща, Чехія, країни Балтії.

Державне управління індустриально розвинутих країн використовує маркетингові механізми з метою активізації соціально-економічного розвитку. Так, Франція завдяки застосуванню маркетингу позбулася проблеми нерівномірного розташування виробничих сил. У Швейцарії, Іспанії, Німеччині координаційним механізмом регулювання індустрії туризму є маркетингові системи цих країн, їх структурними елементами, носіями маркетингових функцій, є центральні й регіональні органи державної влади, національні та регіональні туристичні асоціації, туристичні підприємства.

Одним із важливих напрямів у застосуванні маркетингових механізмів у державному управлінні розвинутих країн є участь країни у формуванні ринку управлінських послуг. За основу формування такого ринку виступає процес ускладнення функцій управління та виокремлення вузькоспеціалізованого комерційного сектору надання управлінських послуг як державним, так і корпоративним структурам. Така практика здобула високу ефективність, перш за все, у підприємницькій сфері. Наприклад, більшість компаній США скоротила середню ланку управлінців і залучила до управління незалежних спеціалістів зі спеціалізованих компаній, що дало змогу підвищити конкурентоздатність продукції. Як наслідок, органи державного управління звернулися до ринку управлінських послуг як альтернативи розширенню персоналу органів державної влади в умовах зростання їх регулюючих функцій. У сьогоднішній світовій практиці постійна участь спеціалізованих комерційних підприємств як експертів маркетингового управління в діяльності органів державної влади є постійною і постійно зростаючою складовою державного управління.

Найбільш поширеними маркетинговими технологіями в діяльності органів державного управління розвинутих країн є PR-технології, що забезпечують громадську підтримку державних економічних та соціальних програм, позитивний імідж державних органів влади та їх представників, рекламування переваг країни та її виробників на світовому рівні. Майже кожна європейська країна використовує технології маркетингу під час проведення загальнодержавних програм з боротьби із світовими проблемами (алкоголізм, куріння, наркоманія, збереження електроенергії, екологізації, тощо).

Отже, застосування маркетингових механізмів у державному управлінні дає можливість для: адміністративного реформування, індивідуально-об'єктивного підвищення рівня планів і рішень маркетингових служб, вдосконалення концепцій демократизації влади, е-управління, запровадження норм і методів буття громадянського суспільства.

Таким чином, проаналізувавши світовий досвід застосування маркетингових механізмів у державному управлінні, слід відмітити їх економічну ефективність та соціальній орієнтованості діяльності органів

державної влади на потреби споживачів, на перспективи розвитку країни та ефективність її економіки.

РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ В РАМКАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

ІРИНА ДЗІРГУН, студентка групи МТ-1-14

Науковий керівник: Інна Застава

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Процес інтеграції України у європейську спільноту є одним з важливих напрямків на сьогоднішній день. Цей напрямок ставить нові завдання та відкриває нові перспективи перед державою. Основну роль в цьому питанні відіграє сфера державного управління країни.

В останні роки розвитку місцевого самоврядування в Україні відведено пріоритетне місце серед цілей державної політики. До заходів, проведених для досягнення зазначеної цілі слід віднести декларацію конституційних засад місцевого самоврядування, ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування, прийняття ряду базових нормативно-правових актів для створення правової та фінансової основи функціонування.

Фактично, протягом останніх років реалізується ряд державних проектів з утворення по Україні локальних громадських об'єднань для втілення в життя ідеї розвитку місцевого самоврядування та децентралізації влади. Як показує європейський досвід, зазначені заходи забезпечують стабільний всебічний розвиток людини в цілому, її самореалізацію, захист прав, надання населенню високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях. Тобто метою даних проектів є пробудження в народі інтересу до державотворчого процесу, перетворення громадськості на активного суб'єкта політичних відносин з питань публічного управління, наділення громад реальними інструментами ініціювання владних проектів та можливість контролю за їх реалізацією.

За 2015 – 2016 роки шляхом реформ в Україні було утворено більш ніж 360 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) і періодично їх кількість зростає. Децентралізація дозволяє громадам самостійно формувати власний бюджет та втілювати в життя проекти, необхідні для економічно-соціального розвитку відповідної місцевості. Перші успіхи на шляху децентралізації мають бути підтримані владою і суспільством, щоб не тільки не втратити ціннісний потенціал, але й далі такими ж темпами просуватися до означеної мети – розвитку місцевого самоврядування в Україні. Для цього необхідний постійний законодавчий супровід

реформи, своєчасне прийняття нових законів та внесення змін до вже діючих нормативно-правових актів.

Крім того, процес децентралізації державного управління несе також низку ризиків. Зокрема, є загрози щодо: ускладнення координації та цілей та перспективи розвитку окремих регіонів на тлі національного розвитку; порушення єдності політики держави через неузгодженість перспектив розвитку окремих регіонів; монополізації регіонального управління місцевою фінансово-олігархічною елітою через створення та стабілізацію корупційних зв'язків з представниками управління територіальними громадами в межах регіону тощо. А тому слід передбачити створення передумов, необхідних для ефективної децентралізації управління в Україні, зокрема: утвердження принципу верховенства права; визнання та гарантії місцевого самоврядування; рівний правовий захист усіх форм власності; демократичне та ефективне виборче законодавство; ефективне адміністративне судочинство та ін.

Об'єднані територіальні громади є центром економічної активності, який формує місця працевлаштування довколишнього населення та надає можливість розвитку локальної інфраструктури в рамках держави. Це в свою чергу сприяє економічно-соціальному розвитку як окремих територій, так і країни в цілому.

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В ПУБЛІЧНОМУ ТА ПРИВАТНОМУ СЕКТОРАХ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

ІВАН ІПАТОВ, магістрант

Науковий керівник: О. Бербенець, доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

У нашому дослідженні розкрито зміст поняття публічного управління та показано, що термін «державне управління», який використовується в Україні, не є точним відповідником терміна «публічне управління». Нами визначено основні чинники, що вплинули на появу в багатьох країнах світу такої нової форми управління у державному секторі, як публічне управління та обґрунтовано необхідність впровадження у науковий обіг поняття «публічне управління». Так, у державному секторі модель публічного адміністрування («бюрократична модель») трансформувалася у модель публічного управління («ринкова модель»): акценти змістилися з виконання роботи згідно з інструкціями та чіткими правилами на роботу, що спрямована на надання якісних публічних послуг та досягнення ефективних результатів. Незважаючи на те, що управління у приватній та публічній сферах почало здійснюватися подібно, публічне управління має свої особливості. Головна мета будь-

якого управлінця у публічній чи у приватній сфері з мінімальними витратами ресурсів, часу і зусиль досягнути максимальної ефективності, дієвості і результативності. Основне ж завдання, яке стоїть перед публічним управлінцем, відмінне від завдання, яке виконує бізнес-управлінець. Якщо бізнесовий управлінець своєю діяльністю прямо впливає на отримання прибутку певної підприємницької одиниці, то публічний управлінець – на якість життя громадян певної адміністративно-територіальної одиниці чи держави в цілому. Публічний управлінець намагається найбільш раціонально використати наявну інфраструктуру для надання публічних благ та задоволення суспільного інтересу.

Зважаючи на розвиток науки управління, модель управління в державному секторі еволюціонувала. Проте досі у вітчизняній науці недостатньо дослідженим залишається питання про співвіднесення поняття «державне управління» та «публічне управління». Тож далі ми спробуємо розкрити поняття публічного управління та визначити основні чинники, що вплинули на його появу у різних країнах.

Класична теорія менеджменту у державному секторі реалізувалася на практиці через модель публічного адміністрування, неокласична теорія менеджменту – через модель публічного управління, сучасна теорія менеджменту – через модель нового публічного управління. Термін “публічне управління” (англ. public management), який замінив термін “публічне адміністрування” (англ. public administration), вперше використовує англійський державний службовець Десмонд Кілінг у 1972 р. [1, с. 15]: «Публічне управління – це пошук у найкращий спосіб використання ресурсів задля досягнення пріоритетних цілей державної політики». Поява нової форми управління у публічній сфері була спричинена потребою модернізувати організаційні структури і процедури, які вони використовують, для того, щоб усі інституції публічної сфери працювали краще. Публічне управління стосується ефективного функціонування всієї системи політичних інституцій. У літературі можна знайти багато різних визначень публічного адміністрування та публічного управління. Міжнародній енциклопедії державної політики та адміністрування: «Публічне управління – це галузь практики та теорії, яка є ключовою для публічного адміністрування та зосереджена на внутрішній діяльності державних установ, зокрема на вирішенні таких управлінських питань, як контроль, керівництво, планування, організаційне забезпечення, забезпечення інформаційними технологіями, управління персоналом, та оцінка ефективності» [3]. Відповідно до теорії публічного управління діяльність уряду і неприбуткових організацій в деяких важливих питаннях є подібною до діяльності установ приватного сектора. Тож, одні й ті самі управлінські інструменти, що максимізують ефективність та результативність роботи, можуть використовуватись як у приватному, так і у публічному секторі.

Джей М. Шавріц наголошує, що належне публічне управління має бути сфокусоване на забезпечення спроможності задля досягнення результатів. Роль менеджерів у публічному секторі полягає у тому, щоб «заохочувати працівників, а також представників широкої громадськості та окремих організацій, працювати разом для досягнення результатів, на які вони, можливо, мають незначний безпосередній вплив, зважаючи на децентралізацію влади» [3]. Публічне управління включає, зокрема, ту діяльність, яка забезпечує ефективне функціонування всієї системи органів державної влади та органів місцевого самоврядування і передбачає широке залучення різних зацікавлених сторін до розробки та реалізації державної політики. Саме класична модель управління у державному секторі набуває визнання в Україні, де й досі використовується термін «державне управління», який не є точним відповідником терміна «публічне управління» та за своїм значенням є ближчим до терміна «публічне адміністрування». Дуже часто два різних терміни public administration та public management перекладаються з англійської мови на українську як «державне управління». Вважається, що основними рисами державного управління є його владний характер, витоками якого є державна воля та поширеність на все суспільство [2, с. 11]. Трактуювання державного управління як владного впливу держави на суспільну систему є найкращою ілюстрацією того, як в Україні сприймається та розуміється значення терміна «державне управління». Ключовим аспектом державного управління є держава, у той час як ключовим аспектом публічного управління є народ.

Сьогоднішнє розуміння сутності державного управління деякими українськими вченими є досить наближеним до розуміння сутності публічного управління. Доктор наук з державного управління В. Д. Бакуменко стверджує, що «розуміння сутності державного управління зазнало еволюції внаслідок розвитку демократії та громадянського суспільства у світі та зокрема в Україні. Відтак сьогодні аспект взаємодії держави і громадянського суспільства в державному управлінні є дуже важливим на відміну від традиційного бачення державного управління як організуючого і регулюючого впливу держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її упорядкування, зберігання або перетворення, що спирається на її владну силу» [4, с. 150].

Зважаючи на вищезазначене, можемо констатувати, що новий зміст, що вкладається у термін «державне управління», є наближеним до змісту, що вкладається у такий новий термін, як «публічне управління». Еволюція менеджменту у державному секторі привела до появи таких нових понять, як «належне врядування» (good governance), «глобальне врядування» (global governance), «зайняте врядування» (engaged governance) тощо. Зазначені терміни потребують докладного вивчення в Україні та систематизації найкращих зарубіжних практик. Важливо, удосконалюючи впроваджені наукові досягнення у сфері державного

управління, наслідувати найкращі зарубіжні тенденції та практики і сприяти розвитку науки публічного управління.

Список використаних джерел:

1. Keeling D. Management in Government / D. Keeling (1972), London: Allen & Unwin.
2. Бакуменко В.Д. Теоритичні та організаційні засади державного управління: навч. посіб. / В.Д. Бакуменко, П.І. Надолішній. – К. : Міленіум, 2003. – 256 с.
3. Глосарій Програми розвитку ООН. – Режим доступу: <http://www.unpan.org/Directories/UNPublicAdministrationGlossary/>
4. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін. ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

ДАР'Я КАНЦЕР, МТ-2-15

Науковий керівник Ірина Байдак, старший викладач

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Публічне управління – здійснення сукупності раціональних (тобто запрограмованих і виокремлених за певними ознаками із можливих з урахуванням стану зовнішнього середовища) впливів на функціонування та розвиток колективу людей на основі програми управління та інформації про поведінку та стан об'єкта управління, спрямованих на підтримку, поліпшення та розвиток об'єкту управління для досягнення наперед визначеної сукупності цілей.

Суб'єктом і одночасно об'єктом управління є колектив людей – громада: це громада села, селища, району, міста, країни, світове товариство, а також суб'єкти громадянського суспільства, у тому числі недержавні (у тому числі об'єднані спільними інтересами) організації, професійні, конфесійні, корпоративні та інші об'єднання. Саме управлінською ланкою суб'єктів управління виступають органи публічного управління: інституції, обрані шляхом прямих виборів та їх виконавчі структури; посадові та службові особи, обрані шляхом прямих виборів; посадові та службові особи, призначені інституціями та їх виконавчі структури.

Визначальними серед суб'єктів публічного управління є населення країни та групи інтересів. В умовах солідаристичної цивілізації та змішаної формації саме вони визначають, стверджують, контролюють та оцінюють прямим або представницьким способами: цілі суб'єктів

громадянського суспільства, у тому числі органів публічного управління, стратегічні програмні рішення з їх досягнення; шляхи задоволення потреб колективу та вирішення значущих для спільноти поточних проблем; результативність і ефективності публічного управління.

Засади публічного управління адекватні основним положенням змішаної формації та солідаристичної цивілізації та базуються на цінностях громадянського суспільства та демократизації суспільних процесів. У сучасних умовах України, коли громадянське суспільство, публічна сфера, багато складових політичної системи ще не повною мірою сформувалися, саме публічна політика має стати єдиним виразником загальних інтересів усіх верств суспільства. Через формування публічної політики та її впровадження інституціональним середовищем (інституціями та інститутами) публічного управління має формуватися солідарність між суспільством країни та державою як системою відносин, спрямованих на реалізацію цінностей суспільства та досягнення цілей публічної політики.

При цьому сильна публічна політика можлива лише на базі інтенсивного розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки, громадянського суспільства, громадянської культури та солідарності, що має велике значення в приватному житті членів суспільства і при політичному волевиявленні громадян. Для демократичного впливу визначальним є метод дискурсивного формування суспільної думки та дискурсивного волевиявлення.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМПЕТЕНЦІЙНОГО ПІДХОДУ У ПУБЛІЧНІЙ СЛУЖБІ

МАРТА КАРПА, к.держ.упр., докторант кафедри регіонального управління та місцевого самоврядування

ЛРІДУ НАДУ при Президентіві України, м. Львів

E-mail: marta.karpa@ukr.net

Методи мислення та практика сучасного публічного управління базуються насамперед на системному підході. Провідне місце у системі способів наукового дослідження компетенційного підходу займає системний підхід як напрям методології наукового пізнання, базовою характеристикою якого є розгляд об'єктів як систем. Системний підхід ґрунтується на принципі системності, за яким можна стверджувати що публічна служба – це складна система, з певною кількістю елементів та взаємодією між ними. Якщо застосовувати загалом до публічної служби компетенційний підхід – це лише один з підходів, який може бути визначений, запропонований чи використаний при аналізі публічної служби як системи. Залучення системного підходу до дослідження

компетенційних аспектів у становленні та розвитку публічної служби полягатиме у систематизації компетенційних аспектів, основних складових компетенцій суб'єктів публічної служби, їх характеристик для формування окремої системи для подальшого її вивчення.

З позиції вивчення компетенційного підходу як наукового дослідження доцільно використати як методологію наукових досліджень так і методологію практичної діяльності. У контексті використання методології наукового дослідження доцільно формувати систему способів наукового дослідження компетенційного підходу у теорії публічного управління, а у контексті використання методології практичної діяльності – систему способів організацій та здійснення практичної діяльності щодо визначення, закріплення та практичної реалізації компетенцій суб'єктів публічної служби.

Отже, для формування системи способів наукового дослідження компетенційного підходу у теорії публічного управління традиційно можна використати трирівневу схему методології наукових дослідження – філософська методологія, загальнонаукова та конкретнонаукова (спеціальна або галузева) методологія. Використання філософської методології формує визначення загальних передумов і шляхів досягнення отримання знання. Тут відсутня жорстка система норм, конкретних методик, прийомів тощо. Завданням методології на цьому етапі є окреслення орієнтирів, стратегічне бачення суті проблеми, визначення проблемних питань та узагальнене визначення напрямків для їх вирішення. Завданням філософської методології компетенційного підходу є розробка світоглядних орієнтацій, визначення загальних шляхів розкриття компетенційного підходу.

Загальнонаукова методологія дозволить нам використати універсальні методологічні засоби, відпрацьовані на багатьох галузях науки. Ця методологія дає загальний інструментарій для розкриття компетенційного підходу. Конкретнонаукова (спеціальна або галузева) методологія характеризується високоспеціалізованими характеристиками, здебільшого регламентаційним та процесуальним характером. Іншою її особливістю є визначення у нормативному полі, що створює умови для безпосередньої регламентації пізнавального процесу. Тобто при визначенні методології пізнання компетенційного підходу використовується методологія політології, державного управління, публічного управління, соціології тощо. Найбільше своє виявлення конкретно наукова методологія проявляється у міждисциплінарному контексті дослідження.

Доцільно навести схему понять, що показують відповідність у схемі «влада-управління-служба» (Рис.1). Основними складовими публічної влади є державна та самоврядна, які у вирішення багатьох питань виступають комплексно, з врахуванням своїх можливостей (повноважень). Виокремити одну складову та здійснювати її

реформування дуже складно, адже вони часто пов'язані спільними завданнями, певним фінансуванням та ін. Тому публічну владу слід розглядати тільки з врахуванням системності, як базової її характеристики.

<u>Влада</u>	<u>Управління</u>	<u>Служба</u>
Публічна влада	Публічне управління	Публічна служба
Державна влада	Державне управління	Державна служба
Самоврядна влада	Самоврядне управління	Муніципальна служба

Рис.1. - **Схема співвідношення понять «влада-управління-служба»**

Щодо виникнення цілей публічного управління, конкретних функцій публічного управління передумовою вважається потреба одного чи кількох суб'єктів у вирішенні певних питань. Виділимо такі основні групи умов, які формують середовище для виникнення функцій публічного управління як передумов компетенційних засад функціонування публічної служби:

- адміністративні умови. Тобто встановлення таких норм поведінки, обов'язків та інших елементів компетенції суб'єкта, які створюють однозначне трактування його діяльності, регламентують його діяльність. Основними ознаками цих умов є: конкретизація діяльності суб'єкта, однозначне формування та затвердження компетенційних складових, обов'язковість діяльності відповідно до визначених статусних характеристик суб'єкта, формування взаємовідносин між суб'єктами публічної влади з позиції адміністративно-функціонального контексту їх діяльності.

- політичні умови. За політичних умов відбувається становлення статусних характеристик суб'єктів. Якщо мова йтиме про суспільство як суб'єкта, то визначальними стають до прикладу соціальні умови для конкретних соціальних груп, забезпечення соціальної інфраструктури, визначення статусу певних груп населення тощо. За певних політичних умов відбувається вибір таких статусних характеристик суб'єктів, які потім знаходять своє вираження у конкретній компетенції більшості суб'єктів публічної служби. Політичні умови виступають як і консолідуючі фактори окреслення компетенцій суб'єктів, так і як конфлікти/конфронтаційні, які породжують конфлікти у контексті здійснення впливів на здійснення політики у публічному управлінні.

- економічні умови. Породжуються економічними інтересами суспільства, суб'єктів публічної влади. Основою економічних умов є те, що вибір функцій та завдань для публічного управління зумовлює подальший вибір виду діяльності суб'єктів, розподіляє між ними функції виключно під впливом економічних стимулів, матеріальної вигоди, інтересів або навпаки втрат, економічно невігідних умов тощо.

- морально-етичні умови. Основою морально-етичних умов виступають морально-ціннісні орієнтири суб'єктів, загальноприйнятими базовими елементами яких виступають честь, совість, гідність. Встановлення моральних стандартів поведінки і одночасно контроль за їх дотриманням створює ситуацію, за якої деякі суб'єкти публічного управління формують у суспільстві моральний стан, ціннісні орієнтири, що створює умови, за яких досягаються цілі визначеної політики. Загалом вважається, що втримання морально-етичних умов у визначених у суспільстві межах сприяє ствердженню та розвитку моральних норм у публічному управлінні.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

ГАННА КРЮКОВА, ФБС-1-16

Науковий керівник - Катан Л.І., д.е.н., проф.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Прибуток сільськогосподарського підприємства є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Поява прибутку безпосередньо зв'язана з появою категорії «витрати виробництва». Прибуток — це та частина вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва.

Визначення економічної сутності прибутку, як і інших форм, що їх приймає національний дохід за його первинного розподілу і наступного перерозподілу, неможливе без правильного тлумачення сутності необхідного й додаткового продукту в суспільстві. Прибуток — це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Сільськогосподарське підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Ефективність кожної управлінської системи в значній мірі залежить від якості інформаційного забезпечення, що формується і використовується.

Фінансовий менеджмент прибутком сільськогосподарського підприємства в умовах трансформаційної економіки суттєво залежить від його Інформаційного забезпечення, яке є результатом направленою підбору відповідних інформаційних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних фінансових

рішень по всіх аспектах формування та використання прибутку підприємства.

Така база повинна забезпечити необхідною інформацією не тільки управлінський персонал і власників самого підприємства, але і задовольнити потреби широкого кола зовнішніх її користувачів. Характеризуючи склад користувачів інформацією, що входять в інформаційну систему управління прибутком, слід зазначити, що коло інтересів внутрішніх і зовнішніх користувачів цією інформацією суттєво відрізняється.

Внутрішні користувачі використовують значний об'єм інформації про господарську діяльність підприємства, що є комерційною таємницею.

Зовнішні користувачі використовують лише ту частину інформації, яка характеризує результат господарської діяльності підприємства. Більша частина такої інформації міститься в офіційній фінансовій звітності, що надає підприємство.

Висока роль інформації про прибуток в умовах її формування і використання підготовки і прийняття ефективних управлінських рішень пред'являє відповідно високі вимоги до її якості при формування інформаційної системи управління прибутком. Так до інформації, яка включена в цю систему, пред'являються наступні основні вимоги: значимість; повнота; достовірність; своєчасність; зрозумілість; релевантність (чи вибірковість); зіставність; ефективність;

В умовах економічної зацікавленості в фінансових результатах діяльності підприємством потрібна така система управління витратами, головна функція якої була б зумовлена ефективністю використання ресурсів. На сьогодні практичний досвід фінансової діяльності на підприємств з організації та управління витратами зводиться переважно до перевірки інформаційної бази, яка формується з виробничих показників, майнових показників тощо.

На нашу думку, вирішення завдання організації інформаційної бази для управління прибутком передбачає реорганізацію усієї системи управління. До неї мають входити дві підсистеми : зовнішня – фінансова і внутрішня – управлінська.

Система управління прибутком має насамперед визначити бази відліку, що дають змогу оцінити фактичні показники функціонування підприємства, й запровадити облік відповідальності за допомогою створення відповідних центрів , які можуть бути підрозділами підприємства. Менеджер центру несе особисту відповідальність за показники його роботи. Система контролю має вибудовуватися навколо організаційного початку так, щоб необхідна інформація надходила в потрібне місце у формі найоптимальнішій для менеджерів.

Таким чином, інформаційне забезпечення фінансовим менеджментом прибутком сільськогосподарського підприємства являє собою результат направленою підбору відповідних інформаційних

показників. Ця інформація повинна відповідати наступними вимогам: значимість; повнота; достовірність; своєчасність; зрозумілість; релевантність (чи вибірковість); зіставність; ефективність вирішення завдання організації інформаційної бази для управління витратами передбачає реорганізацію усієї системи управління, і поділятися на дві підсистеми: зовнішня – фінансова і внутрішня – управлінська.

УПРАВЛЯТИ НЕ БЮДЖЕТОМ, А ЕКОНОМІКОЮ

СЕРГІЙ КУЗЬМІНОВ, д.е.н., проф. професор кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії
Університет імені Альфреда Нобеля, Дніпро

Негативні тенденції, що спостерігаються у економіці України практично протягом усього періоду після розпаду СРСР, не в останню чергу завдячують своїм існуванням наявним вадам державного управління. Багато говориться про корупцію, зовнішньополітичні проблеми (зокрема, у сфері зовнішньої економічної політики), нераціональну, ресурсномістку структуру економіки з переважанням галузей з низькою доданою вартістю, стрімке зменшення чисельності робочої сили та інші, без сумніву, важливі фактори важкого стану української економіки. Але не так багато уваги приділяється тому, що робить ці вади такими стійкими, чому чверть століття незалежності не покращують перспектив економічного розвитку у порівнянні з сусідами, чому, фігурально висловлюючись, не включається суспільно-економічний імунітет і не настає одужання. Продовжуючи аналогію з живим організмом, можемо запідозрити, що проблема або у постійному джерелі інфекції, що надходить ззовні, або ж з імунітетом не усе у порядку.

На нашу думку, необхідною, хоча і недостатньою умовою загального оздоровлення національної економіки є оздоровлення державного управління, а з урахуванням того, що на сучасну державу покладаються деякі суто економіко-координаційні функції, слід більше уваги приділити тому, що держава робить (чи не робить) у економіці, оскільки саме від цього значною мірою залежить ефективність функціонування як безпосередньо державного, так і недержавного сектору.

Будь-яке управління починається з визначення його мети, звідки впливають задачі, інструменти, форми контролю та звітності тощо. Це свого роду фундамент усієї системи управління аналогічно до того, як споживчі переваги є фундаментом для побудови моделей поведінки споживачів. І аналогічно до того, як невірно визначене співвідношення потреб цільової групи споживачів робить усі подальші зусилля виробника

низькоефективними, так і хибно виставлені пріоритети для державних управлінців навряд чи дозволять отримати задовільний результат державного управління економікою.

На нашу думку, державні менеджери хиблять саме на фазі фундаментального цілевказування. Якщо проаналізувати висловлювання наших Президента та прем'єр-міністра, а також подивитись трансляції із засідань Кабінету міністрів та Верховної Ради, то неважко помітити суттєвий ухил державної управлінської активності у сферу бюджету. Практично уся активність як центральної, так і місцевої влади зводиться до наповнення бюджету і до витрачання його. Проте, незважаючи на важливість бюджету. Не слід зводити державне управління до управління бюджетними витратами та бюджетними надходженнями, аналогічно до того, що управління автомобілем не зводиться до того, щоб вправно крутити кермо, хоча кермування і виглядає як ключовий елемент.

На нашу думку, управляти слід не бюджетом, а економікою. тому що управління бюджетом протирічить певним цілям економічного розвитку, зокрема, макроекономічній стабільності та економічному зростанню. Так, базові принципи кейнсіанської доктрини економічного зростання та динамічної макрорівноваги свідчать, що намагання збалансувати бюджет незалежно від фази ділового циклу є типово прокризовою стратегією. Під час зменшення рівня ділової активності природним результатом є зменшення вартості об'єктів оподаткування (насамперед, доходів), що у свою чергу зменшує суми податків. Якщо державні управлінці сповідують принцип збалансування бюджету, то очікуване зменшення надходжень вимагає зміну планів і стосовно витрат держбюджету також у бік зменшення. Якщо це відбувається, то сукупний попит зменшується у частині державних закупівель товарів та послуг, державних інвестицій, видатків на оплату праці державних службовців тощо. Інший варіант (до речі, більш характерний для сучасної України) – збільшення надходжень до держбюджету. Це може відбуватися також різними шляхами – від вимоги сплатити податки авансом до збільшення переліку об'єктів оподаткування, у тому числі і таких нетрадиційних як порушення податкового законодавства (у тому числі і сумнівні чи, навіть, вигадані інспекторами, які, тим не менше, забезпечують бажане збільшення доходів через штрафи. У таких випадках, на перший погляд, усе виглядає принаймні, не погано – абсолютного зменшення витрат не відбувається, а має місце лише перерозподіл витрат від платників податків до держави. Але це лише на перший погляд. Насправді ж через збільшення податкового тягаря, яке сприймається як погіршення умов ведення бізнесу зменшення відбувається за компонентами «інвестиції» та «витрати на купівлю предметів тривалого користування». Скорочення

ж сукупного попиту неминуче поглиблює наявну кризу та продовжує депресію.

Прокризова макроекономічна політика – не єдина вада сприйняття держбюджету у якості кінцевого індикатора успішності управлінської діяльності держави. Чи не більше проблем виникає внаслідок того, що лідери суспільної думки, від політиків до журналістів, ретранслюють цю хибну думку на суспільство, шахруючи зі сприйняттям проблеми. Наприклад, злободенною проблемою є черговий етап приватизації. Хтось з парламентарів виступає слідом за урядом виступає «за», аргументуючи це можливістю скорочення витрат бюджету на відшкодування збитків держпідприємств та отримання додаткових, таких вкрай потрібних коштів від продажу до бюджету, хтось заперечує користь приватизації для бюджету, зазначаючи, що попередній досвід приватизації не виправдав сподівань на справедливую ціну продажу. Але як перша, так і друга позиція – частини однієї і тієї ж пастки. Насправді ж головна проблема залишається за лаштунками – проблема ефективного менеджменту монополій (а саме природні монополії у енергосекторі і планується зробити першочерговими об'єктами продажу у приватні руки). Проте ця реальна проблема обговорюється лише побігцем, фразами на кшталт «держава – неефективний власник» та «слід обмежувати державну монополію». А вже на продовження дискусії у вигляді запитання: «А чи є у нас ефективні інструменти контролю монополії недержавної, а відтак, чи полікує приватизація хвороби монополізму?» пороху, очевидно, вже не вистачає. А якщо б одержимості бюджетом не було, то досить легко було б дійти висновку, що конкуренція між приватними власниками підприємств комунальної власності має бути не тільки на фазі продажу, але і у період функціонування, тож приватизація обленерго та газорозподільних мереж абсолютно неприйнятна до створення системи такого моніторингу та регулювання, незважаючи на будь-які аргументи фінансово-бюджетного характеру.

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ВИДАТКАМИ НА ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

АНАСТАСІЯ ЛОКОТЬКОВА, студент гр. ФК-2-14

Науковий керівник к.е.н., доц. Павленко О.П.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Реалізацію економічної функції держави забезпечують видатки на економічну діяльність та науку. Бюджетні видатки мають спрямовуватися насамперед на стабілізацію економіки, створення необхідного ринкового

середовища, підтримання пріоритетних і базових галузей економіки (зокрема енергетичної, вугільної, нафтогазової галузей, сільського господарства, житлово-комунального господарства, транспортного комплексу, оборонної промисловості), розвиток наукомістких інноваційних технологій, модернізацію інфраструктури тощо.

Необхідність державної підтримки розвитку економіки також зумовлена наявністю нерентабельних або малорентабельних галузей, які є стратегічно важливими для країни.

Видатки бюджету на економічну діяльність охоплюють державні капітальні вкладення, бюджетні кредити підприємствам, державні субсидії й дотації, операційні витрати (на виробничу інфраструктуру, геологорозвідувальні роботи, роботи щодо землевпорядкування тощо). Вони спрямовуються в галузі економічного комплексу. При цьому видаткам бюджету відводиться допоміжна і регулятивна роль у системі фінансового забезпечення економіки.[1]

Бюджетні видатки на економічну діяльність направляються на фінансування:

- загальна економічна, торгівельна та трудова діяльність;
- сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство;
- паливно-енергетичний комплекс;
- інша промисловість та будівництво;
- транспорт;
- зв'язок, телекомунікації та інформатика;
- інші галузі економіки;
- фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки;
- інша економічна діяльність [2].

На рис.1 зображено видатки зведеного бюджету України за економічною класифікацією [3].

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

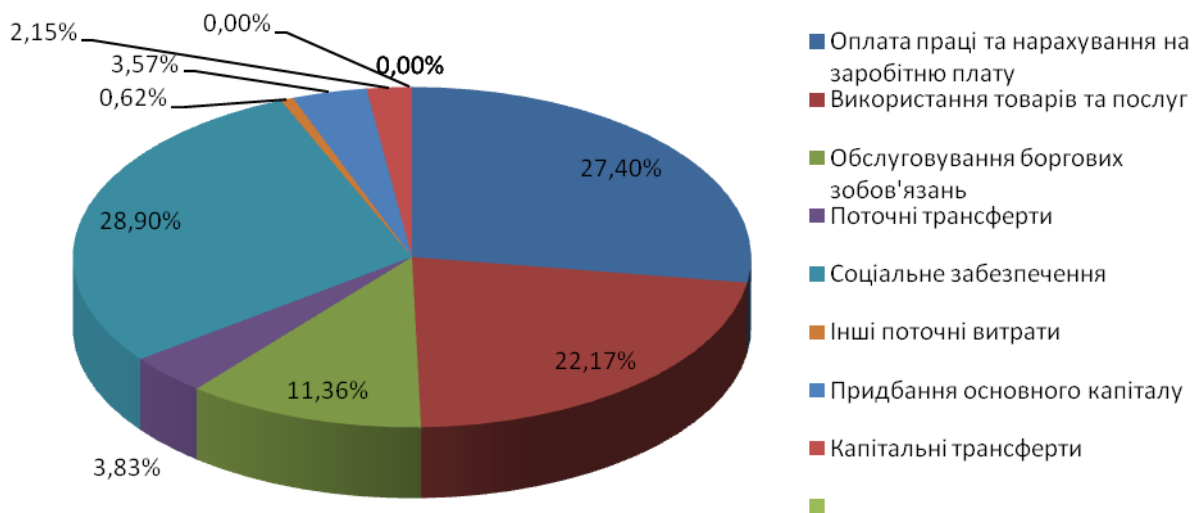


Рис.1. - Видатки зведеного бюджету України за економічною класифікацією у 2017 році році (на 1 вересня 2017, в млн. грн.)

Висновок. Необхідно здійснювати удосконалення системи бюджетних видатків у сфері економічної діяльності. Одними із пріоритетних її напрямків є аполітизація бюджету, вдосконалення державного контролю, бюджетного та податкового законодавства, мережі виконавців, перехід від бюджетного планування до бюджетного прогнозування та інші.

Список використаних джерел:

1. Бюджетна система : підручник/ на наук. ред. В.М. Федосова, С.І.Юрія. - К.: Центр учбової літератури; Тернопіль : Економ. думка. 2012-871с.
2. <https://www.minfin.gov.ua>.

ПОЛІТИЧНИЙ КАПІТАЛ СУСПІЛЬСТВА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

АЛІСА МАГДІЧ, кандидат економічних наук, доцент
Університет імені Альфреда Нобеля, Дніпро
magdich.alisa@gmail.com

Питання впливу політичних факторів на економічне зростання залишаються предметом бурхливої наукової дискусії впродовж десятків років. Результати багатьох досліджень свідчать, що темпи зростання економіки значною мірою залежать від економічної політики, яка

проводиться урядом. Одними з основних політичних детермінант економічного зростання є обсяг державних витрат, стабільність політичного режиму, його демократичність, ступінь свободи економіки, ефективність захисту прав приватної власності Але, незважаючи на наявність значної кількості досліджень, присвячених проблемі впливу політичних факторів на економічне зростання, ряд теоретичних і практичних питань потребують глибшого аналізу. Зокрема, потребують додаткового вивчення характер та напрям впливу політичного капіталу на економічне зростання.

Враховуючи результати попередніх досліджень, доцільно припустити, що політичний капітал впливає на економічне зростання через накопичення факторів виробництва та збільшення сукупної факторної продуктивності СФП [1-4,6].

Політичний капітал суспільства – поняття яке з'явилося у науковій літературі відносно недавно. Зокрема, Дж. Геринг пропонує розглядати політичний капітал як сукупність чинників, які визначають рівень здоров'я державного устрою, наприклад, бюрократичний потенціал, рівень корупції, політичний консенсус, політична стабільність, рівень законності, мудрість і далекоглядність політичних лідерів, і так далі [5]. У рамках цього дослідження ми розглянемо наступні складові політичного капіталу: економічну свободу, політичну стабільність, розмір державного сектору та верховенство права.

Політична нестабільність, яка визначається як схильність до зміни у виконавчій чи законодавчій владі, може привести до непередбачуваності в державній політиці та економічних інститутах. В умовах політичної нестабільності, підприємці будуть утримуватися від інвестицій, оскільки їх майбутні доходи опиняться під загрозою можливих політичних змін, таких як більш слабкий захист прав приватної власності. Крім того, поляризація суспільства посилює очікувані зміни в політиці зі зміною уряду, що є додатковим чинником, який стримує інвестиції.

Демократія забезпечує політичну стабільність і підвищує передбачуваність. Хоча строк повноважень законодавчої і виконавчої влади обмежується загальними виборами, тимчасові рамки політичного процесу добре визначені у демократичному суспільстві, на відміну від авторитарного суспільства. Крім того, в умовах демократії суспільство є менш поляризованим, оскільки кожен може вільно виражати свої інтереси і політично висловлювати їх. Вільне вираження політичних уподобань на загальних виборах активізує теорему про медіанного виборця, яка стверджує, що всі політичні партії мають тенденцію бути якомога ближче до уподобань медіанного виборця. Наслідком цього стає той факт, що зміни політики не є істотними навіть після зміни уряду і політики стають все більш передбачуваними.

Однак існує й інша точка зору, яка полягає в тому, що у демократичній країні, де широко застосовується перерозподіл доходів,

саме цей факт є демотиватором інвестицій. Однак, як уже згадувалося раніше, ефективність уряду і економічної свободи у демократичних країнах створюють інститути, необхідні для підвищення продуктивності інвестицій. Лібералізація торгівлі та ефективні урядові установи створюють умови для захисту прав власності, тим самим підвищуючи довіру інвесторів. Таким чином, з точки зору політичної стабільності та передбачуваності, демократія має позитивно впливати на економічне зростання.

Що стосується економічної свободи, з одного боку, демократичні держави можуть мати більш високий рівень податкового навантаження через їх схильність до обов'язкового перерозподілу. Політичні права в демократичних країнах розподіляються рівномірно (одна людина, один голос), в той час як доходи і багатство – нерівномірно. Внаслідок цього, вирішальний медіанний виборець віддає перевагу обов'язковому перерозподілу шляхом прогресивного оподаткування і грошових переказів. Це призводить до більш високого податкового навантаження на доходи від інвестицій. Незважаючи на те, що це порушення прав приватної власності здійснюється у рамках закону, результатом буде зниження інвестиційної активності, скорочення накопичених факторів виробництва і економічного зростання. Таким чином, в умовах відхилення від вільних ринкових економічних інститутів, демократія може здійснювати негативний вплив на економічне зростання. З іншого боку, демократичні країни мають менші бар'єри для виходу на ринок нових компаній. Ці бар'єри є наслідком зусиль з боку бізнес-еліти, націлених на те, щоб захистити себе від конкуренції та створити умови для отримання великого рентного доходу. Утримання таких високих бар'єрів в автаркії стає можливим за рахунок тісних зв'язків між політичними елітами і бізнес-елітами. У демократичних країнах уряд несе відповідальність не перед конкретною групою виборців, нехай навіть бізнес-елітою, а перед громадськістю, яка не зацікавлена в існуванні таких бар'єрів, оскільки відсутність бар'єрів означає посилення конкуренції, тобто краще постачання, більш низькі ціни, поліпшення якості та збільшення добробуту споживачів. Крім того, більша економічна свобода прискорює обмін. Прискорення обміну, у свою чергу, створює можливості для поглибленої спеціалізації, що створює умови для покращення економічної ефективності. *Чим вищий рівень економічної конкуренції, тим більший конкурентний тиск вона спричиняє і тим більш дійовим стимулом для покращення економічної ефективності з боку виробника вона є.* У цьому сенсі демократія сприяє економічному зростанню через зниження бар'єрів для виходу на ринок, створення стимулів для інновацій і ефективності, тобто через зростання СФП.

Слід зазначити, що розмір державного сектору є більшим у демократичних країнах у порівнянні з недемократичними. Це відбувається через тиск на державні органи влади з боку медіанного

виборця з метою перерозподілу доходів і посилення підзвітності влади перед громадськістю. Перерозподіл доходів ґрунтується не тільки на оподаткуванні багатих і наданні грошових трансфертів бідним, але й на наданні громадських послуг «безкоштовно». Багаті платять податок вище середньої вартості надання послуги (наприклад, у сфері охорони здоров'я або освіти), а бідні (всі люди, які отримують дохід нижче середнього) платять податок нижче середньої вартості, фактично отримуючи субсидовані послуги. Таким чином, демократичні держави мають більший державний сектор, ніж автократії, що означає більш високий податковий тягар, зниження ефективної віддачі від інвестицій, порушення прав приватної власності і, як наслідок, уповільнене економічне зростання.

Встановлення та підтримання законності, мабуть є найбільшою перевагою демократії з точки зору економічного зростання. Верховенство права, тобто загальний захист прав приватної власності (у тому числі договірних прав), створює сприятливі умови для економічного зростання. Тільки якщо права приватної власності надійно захищені, інвестиційні проекти будуть реалізовуватися, оскільки, інвестори завжди прагнуть уникнути експропріації своїх доходів і інвестицій. Крім того, захист інтелектуальної власності має вирішальне значення для інвестицій у сферу науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що є джерелом технічного прогресу. І, нарешті, загальний захист прав учасників договірних зобов'язань також сприяє кращому ринковому обміну і створює кращі умови і стимули для підвищення економічної ефективності виробництва.

Права приватної власності можуть бути порушені суб'єктами приватного або державного сектору. Порушення прав приватної власності суб'єктами державного сектору може бути незаконним, наприклад, корупція, або здійснюватись у рамках закону, наприклад, надмірне оподаткування. Порушення прав власності державним сектором, як правило, є більш руйнівним для економіки. Відповідно, пріоритетом для уряду має бути захист прав приватної власності від усіх видів порушень. Але тут виникає питання, чи є демократичний уряд більш ефективним для захисту прав приватної власності і підвищення економічної свободи у порівнянні з автократичним урядом.

Ніщо не заважає автократичним урядам здійснювати загальний захист прав приватної власності, але на практиці цього не спостерігається з кількох причин. По-перше, через те, що верховенство права (захист прав приватної власності) встановлюється виключно за розпорядженням автократа, воно не заслуговує на довіру, бо може бути скасовано самодержцем у будь-яку мить, оскільки ніяких зобов'язань перед громадськістю він не несе. З огляду на те, що інвестиційні рішення приймаються з урахуванням майбутнього розвитку, самодержавство закону не є дуже привабливим для бізнес-середовища. По-друге,

підтримуючи принцип верховенства права, самодержець стикається з суттєвим протистоянням еліти, яка зацікавлена в порушенні прав власності інших осіб. У цьому випадку, принцип верховенства права може коштувати самодержцю влади.

Таким чином, верховенство права сприяє економічному зростанню за допомогою обох механізмів: накопичення факторів виробництва за рахунок інвестицій та за рахунок збільшення СФП. *З огляду на це, можна стверджувати, що верховенство права є довгостроковим і, мабуть, найважливішим позитивним ефектом демократії на економічне зростання.*

Список використаних джерел:

1. Abeyasinghe R. Democracy, Political Stability, and Developing Country Growth: Theory and Evidence / R. Abeyasinghe // Honours Projects (Papers of Illinois Wesleyan University) – 2004. – № 17. – С. 1-32.
2. Alesina A. Political instability and economic growth / A. Alesina, S. Özler, N. Roubini, P. Swagel // Journal of Economic growth – 1996. – № 1(2). – С. 189-211.
3. Annett A. Social fractionalization, political instability, and the size of government / A. Annett // IMF Staff papers. – 2001. – С. 561-592.
4. Barro R. J. Determinants of economic growth: a cross-country empirical study / R. J. Barro // National Bureau of Economic Research, 1996. – №. w5698.
5. Gerring J. Democracy and economic growth: A historical perspective / J. Gerring, P. Bond, W. T. Barndt, C. Moreno // World Politics. – 2005. – № 57(03). – С. 323-364.
6. Sandalcilar A. Democracy and Growth: Evidence from Transition Economies / A. Sandalcilar // American International Journal of Contemporary Research. – 2013. – №3(1). – С63-75.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ ПУБЛІЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

ВАЛЕРІЙ МАРЕНІЧЕНКО, к. держ. упр., викладач

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

marenichenkov@gmail.com

Удосконалення процесу надання публічних послуг громадянам України є дуже важливим завданням, вирішення якого дозволить відкрити широкі потенційні можливості для задоволення інтересів громадян та їх життєвих потреб.

Сучасний процес надання публічних послуг не завжди в повній мірі розмежовує відповідальність за надання неякісних послуг. В таких умовах існує необхідність розробки та впровадження механізмів на напрямів удосконалення процесу надання публічних послуг населенню. Визначення механізмів модернізації системи державного управління ґрунтується на удосконаленні процесу надання населенню якісних, своєчасних і релевантних публічних послуг.

Існує багато наукових підходів щодо визначення термінів «публічна послуга». Одним з різновидів класифікації публічних послуг є підхід, запропонований Ю. Тихомировим та М. Чесноковою, що виділяє такі види послуг:

- послуги для громадян (видача особистих документів, здійснення реєстраційних дій, надання права користування публічними бібліотеками, освітні послуги тощо);

- послуги для підприємців та юридичних осіб (реєстрація компаній, видача ліцензій, дозволів, консультації з питань оподаткування та інше);

- послуги інформаційного характеру, які надаються органами державної влади та місцевого самоврядування [2].

Ще одну класифікацію публічних послуг пропонує Л. Міцкевич:

- публічні послуги – діяльність державного апарата, що служить платникам податків;

- публічні послуги, які характеризують лише ту сферу діяльності держави, в якій організовується життєзабезпечення населення – містобудування, транспортне сполучення, каналізація, водопостачання, освіта, охорона здоров'я тощо;

- публічні послуги, що уособлюють позитивне державне управління; у цьому випадку важливими будуть наслідки, на досягнення яких спрямовані послуги, та адресат їх надання;

- публічні послуги як функції державних органів; суб'єктами надання цих послуг є лише органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, державні та муніципальні установи;

- публічні послуги як обслуговування громадян (мається на увазі безпосередня взаємодія з громадянами при їх зверненні та прийомі) [1].

Процес надання публічних послуг в Україні має певні недоліки, серед яких слід виділити наступні:

- строки, які встановлюються для надання окремих видів послуг (наприклад, призначення розміру пенсії, надання соціальної допомоги) є необґрунтовано тривалими, а в ряді випадків вони порушуються;

- не завжди враховується зручність отримання публічних послуг громадянами з точки зору розташування державних установ, розміру приміщень;

- деякі державні установи примушують громадян, які звернулися за тими чи іншими послугами, до отримання супутніх платних послуг, наприклад, консультування, ксерокопіювання та інші.

Для удосконалення процесу надання публічних послуг слід реалізувати наступні напрями та механізми:

- удосконалити нормативно-правову базу в системі надання публічних послуг;
- контролювати стандарти надання публічних послуг;
- періодично проводити соціологічні дослідження (анкетування) щодо визначення потреб громадян;
- встановити більш тривалий (доступний) діапазон часу для прийому громадян в органах влади.

Також удосконаленню процесу надання публічних послуг можуть сприяти:

- високий рівень комунікації між представниками місцевої влади та громадськими організаціями в процесі проведення моніторингу якості надання публічних послуг;
- залучення безпосередніх споживачів публічних послуг – мешканців міст до реалізації проектів в якості волонтерів;
- залучення фінансової та технічної допомоги міжнародних донорських організацій для реалізації проектів [3].

Список використаних джерел:

1. Мицкевич Л.А. Предоставление публичных услуг как вид государственного управления / Л.А. Мицкевич // Публичные услуги: правовое регулирование (российский и зарубежный опыт) / под общ. ред. Е.В. Гриценко, Н.А. Шевелевой. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – С. 21–37.
2. Тихомиров Ю.А. Совершенствование организации управления и оказания публичных услуг / Ю.А.Тихомиров, М.Д. Чеснокова // Журнал российского права. – 2005. – № 3. – С. 20–37.
3. Щодо напрямів підвищення якості надання адміністративних послуг населенню в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3392.htm>

ІНСТРУМЕНТИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

АНДРІЙ МУЛ, магістрант

Науковий керівник Миронова Р.М., к.е.н., доцент

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Розгляд особливостей публічного управління неможливий без звертання до питання про те, як і за допомогою яких інструментів реалізується публічне управління. Для того щоб досліджувати особливості публічного управління, слід приділити увагу дослідженню

інструментів (заходів, засобів і механізмів), що використовуються при проектуванні, реалізації та контролі публічного управління і публічної політики. Згідно Л. Келлеру, публічне управління, як «система управління складними державними організаціями», «з моменту свого створення акцентувала основну увагу саме на раціональному керуванні публічним сектором. Результатом застосування такого підходу є створення потужної та високоефективної системи управління державними організаціями й іншими об'єктами управління». Раціональне в державному управлінні припускає відбір і залучення найбільш оптимальних, ефективних інструментів досягнення цілей і вирішення завдань державного управління в тій або іншій сфері.

Державне управління і державна політика реалізуються за допомогою великого спектра інструментарію, зміст і форми яких інтегрально відповідають цілям та завданням державного управління в цілому та по конкретних напрямках (у певних сферах). Можливо виділити наступні типи інструментів публічного управління: механізми, заходи і засоби.

Механізми публічного управління і/або публічної політики можуть бути: організаційні, нормативно-правові, соціальні, інституціональні, політичні, судові, економічні, інформаційні та ін.

Організаційний механізм публічного управління – сукупність юридично врегульованих способів і алгоритмів можливих або обов'язкових адміністративно-розпорядчих, організаційних і інших дій посадових осіб публічної адміністрації, за допомогою якої здійснюються публічне управління в частині вирішення комплексу взаємозалежних проблем або реалізації однієї або декількох зв'язаних функцій публічної влади.

Нормативно-правовий механізм публічного управління – сукупність юридичних засобів (правових методів, матеріальних і процесуальних норм права, у тому числі технічних норм), передбачених у рамках компетенції органа публічного управління для забезпечення виконання їм своїх повноважень по окремому предмету ведення або по окремому питанню.

Соціальний механізм публічного управління – відносини (у тому числі опосередковані) між публічною адміністрацією та суспільством або його сегментом (як об'єктом публічного управління), а також реалізований у рамках цих відносин комплекс повторюваних дій, що відтворюються, опосередковано дозволяють забезпечити досягнення цілей і вирішення завдань публічного управління.

Інституціональний механізм публічного управління – це система органів публічного управління і їх внутрішньоструктурний устрій, а також сукупність посад публічної адміністрації, за допомогою функціонування яких реалізуються зазначені управління і політика.

Захід (як тип інструмента) публічного управління – це дія публічної адміністрації по реалізації публічного управління або разова сукупність таких дій.

Засіб публічного управління – це відтворена управлінська дія, що дозволяє впливати на об'єкт публічного управління. У принципі, захід – це те ж засіб, що тільки відрізняється разовістю або частковістю та прив'язаний до конкретних умов.

Реалізація як публічного управління, так і публічної політики не може здійснюватися за допомогою якого-небудь одного інструмента. Інструменти публічного управління і публічної політики використовуються окремо вкрай рідко. Як правило, використовуються комбінації різних управлінських інструментів та ще з наділенням їх різними ваговими параметрами (доданням різного значення або різним за обсягом забезпеченням). Відповідно, встає питання про їхнє узгодження, координацію. І це теж можна окремо розглядати як інструмент реалізації публічного управління і публічної політики. Вибір інструмента публічного управління завжди є політичним вибором, і, у результаті, змішання інструментів публічного управління здійснюється найчастіше таким чином, що занадто мало уваги приділяється тому, наскільки оптимально вони можуть бути поєднані між собою і скомбіновані. Відповідно, ставиться питання про оптимальний і ефективний добір планованих до застосування методів при проектуванні та організації публічного управління і публічної політики.

Розробка публічної політики практично завжди містить у собі наступні елементи: оцінка вихідних даних, постановка завдань, у тому числі визначення проблем, які необхідно розв'язати; визначення цільових груп населення, на які прямо або побічно буде впливати публічна політика; інструменти, що забезпечують реалізацію публічної політики; процедури реалізації публічної політики; структури, які будуть здійснювати реалізацію публічної політики. Кожний з виділених елементів має безліч вимірів. Приміром, інструменти розробки політики можна розділити залежно від поведінки, на забезпечення якої вони спрямовані, на кілька видів: позитивне стимулювання, негативне стимулювання, владний примус, інформаційні інструменти, збільшення потенціалу, переконання та навчання. Класичний підхід до здійснення публічного управління припускає, що влада виникає внаслідок прийняття інституціональних норм і умов, при цьому даний підхід також характеризується персоніфікованою політикою вибору стилю управління, оскільки залежить від думки громадян держави.

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОУПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

БОРИС НОСУЛЬКО, аспірант

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Соціальний захист населення – це суспільне завдання, що розподіляється між органами виконавчої влади та місцевим самоврядуванням, а потім між різними рівнями територіального управління з урахуванням особливої ролі найменшої адміністративно-територіальної одиниці (ОТГ).

Проблема соціального захисту населення є однією з основних фундаментальних проблем соціально-економічного розвитку будь-якого суспільства. Особливо вона загострюється в умовах трансформації виробничо-господарських відносин, коли відбувається зміна типу економічної системи та реформується політичний клімат держави.

Зокрема, згідно з Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні до повноважень органів місцевого самоврядування базового рівня належить забезпечення надання соціальної допомоги через територіальні центри.

Повноваження місцевих адміністрацій та органів місцевого самоврядування у сфері соціального захисту багато в чому «перегукуються», доповнюють одне одного, і спрямовані на досягнення спільної мети – створення і розвиток ефективної системи соціального захисту населення на місцевому рівні.

Органи місцевого самоврядування мають значні повноваження у сфері соціального захисту населення. В Законі «Про місцеве самоврядування в Україні» детально прописано, які саме проблеми належать до компетенції виконавчих органів сільських, селищних, міських рад. Йдеться про такі, як: вирішення питань про подання допомоги інвалідам, ветеранам війни та праці, сім'ям загиблих (померлих або визнаних безвісті пропалими) військовослужбовців; інвалідам з дитинства, багатодітним сім'ям у будівництві індивідуальних жилих будинків; організація для малозабезпечених громадян похилого віку, інвалідів будинків-інтернатів, побутового обслуговування, продажу товарів у спеціальних магазинах і відділах за соціально доступними цінами, безплатного харчування тощо.

Перспективи розвитку системи соціального захисту, орієнтовані на ХХІ вік, визначені Концепцією соціального забезпечення населення України. По суті, розроблена широкомасштабна, комплексна державна

програма розвитку соціального забезпечення. Така програма створена в нашій країні уперше. Вона покликана радикально змінити систему соціального захисту населення.

На сьогоднішній день, серед головних напрямків реформування цієї сфери слід виділити:

- розвиток пенсійного забезпечення та пенсійного страхування;
- впровадження системи медичного страхування; реформування системи соціальної допомоги, розвиток адресної допомоги;
- соціальне забезпечення жінок, дітей, молоді;
- забезпечення інвалідам рівних з іншими громадянами можливостей для участі в різних сферах життя суспільства тощо.

Удосконалення соціального захисту населення передбачає заходи, спрямовані на законодавче, організаційне, фінансове, кадрове забезпечення сфери соціального страхування на основі Конституції України.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

О. ПАВЛЕНКО, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

В західних країнах формування податкової моралі у суспільстві сприяє підвищенню інтересів населення при формуванні місцевих бюджетів сприяє, оскільки ухиляння від сплати податків є однією з форм усвідомленого захисту громадян від деспотичної та надмірної держави. В цьому сенсі показовими є результати опитувань населення Скандинавських країн. Більшість країн збільшує рівень податкового навантаження, так в Швейцарії, наприклад, сума податку залежить від доходів громадян та є диференційованою, що, на нашу думку, є логічно обґрунтованим. Так, фермери в цій країні сплачують близько 40% податку від вартості виробленої продукції. В Данії високі податкові ставки знаходять широку підтримку у суспільстві, оскільки населення високо цінує ті послуги, які воно отримує від держави завдяки податкам. Дослідження, проведені у Фінляндії, показали, що якість та обсяги послуг у системі охорони здоров'я, є важливішими факторами вибору місця проживання, ніж розмір податкових ставок за податками, що встановлюються місцевою владою. Багато громадян готові платити вищі податкові платежі, якщо їм буде гарантовано високу якість медичного обслуговування. Більш того, в країнах ОЕСР спостерігаються значні відмінності в обсягах коштів, які надаються у розпорядження місцевих органів влади, — від 31,0% ВВП (у Данії) та 21,1% (у Швеції) до 0,4%

ВВП (у Греції, де державні видатки майже повністю фінансуються з центрального бюджету, обсяг якого становить приблизно 37% ВВП). Отже, проблема достатності доходів місцевих бюджетів, що широко обговорюється, не може розв'язуватися незалежно від загального допустимого для конкретної країни рівня податкового навантаження на економіку та обсягу соціальних зобов'язань держави. В умовах України навряд чи можливе одночасне вирішення завдань підвищення доходів місцевих бюджетів та зменшення ставок за всіма основними податками, як це пропонується у Стратегії податкової реформи. Незважаючи на поповнення переліку місцевих податків і зборів в Україні, таких як акцизний податок, податок на рекламу, комунальний податок тощо, обсяги податкових надходжень до місцевих бюджетів не підвищуються. Високий рівень доходів місцевих бюджетів у Скандинавських країнах забезпечується не тільки за рахунок податків, а й трансфертів, які забезпечують від 22 до 40% їх доходів. У європейських країнах з перехідною економікою також немає єдиного «стандарту» формування доходів місцевих бюджетів. Так, обсяг доходів місцевих бюджетів становить від 15,2% ВВП у Польщі до 2,9% ВВП у Словаччині, тобто відрізняється більш як у п'ять разів. У Словаччині та Угорщині за схожих рівнів податків (1,5-2,1% ВВП) доходи від трансфертів становлять відповідно 0,5 та 6,3% ВВП. В останні роки загальний рівень доходів місцевих бюджетів в Чехії та Польщі підвищився. В Польщі це відбулося за рахунок збільшення як податків, так і трансфертів із центрального бюджету. Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів визначається ступенем самостійності органів місцевого самоврядування та підходами до вирівнювання умов життя по території країни. У більшості країн ОЕСР податки, що надходять до місцевих бюджетів, не перевищують 5% ВВП і включають не тільки податкові надходження виключно до місцевих бюджетів, але й загальнодержавні податки, що розподіляються між центральним та місцевими бюджетами. Найчастіше податкові платежі до місцевих бюджетів формуються за рахунок податків на нерухомість та податків на доходи (але вони можуть надходити не тільки до місцевих бюджетів).

Список використаних джерел:

1. Луніна І.І. Місцеві бюджети України: пошук нових підходів до проведення реформ // Економіка України. - 2016. - №3. - С.31-40.
2. Пабат М.Г. Про окремі аспекти формування доходної частини бюджетів місцевого та регіонального самоврядування //Фінанси України. - 2016. -№10. - С11-14.

МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

ЛЮБОВ ПЛОТКА, аспірантка кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро

Підвищення рівня та якості життя населення, створення умов формування середнього класу та подолання бідності, протистояння різкому розшаруванню суспільства за майновим і соціальним становищем, формування солідарної соціальної структури суспільства потребують застосування відповідних механізмів реалізації державної політики. У цих умовах зростає роль соціальної політики на всіх рівнях управління, в тому числі: на державному, регіональному та місцевому.

Здійснення соціальної політики ґрунтується на використанні комплексу механізмів, основними з яких є: [1]

1. Законодавчо-нормативний механізм. Він формується законодавчими органами держави і визначає загальні напрями соціальної політики та встановлює правила, відповідно до яких взаємодіють різні соціальні інститути. Розробку нормативних матеріалів поточного характеру в рамках відповідних законодавчих документів здійснюють як законодавчі, так і виконавчі структури. Суб'єктами нормативно-законотворчій діяльності є і державні органи управління. Велике значення в практичній роботі держави в соціальній сфері мають нормативи, які розробляються державними та регіональними органами державної влади, наприклад: нормативи соціально-економічного розвитку, нормативи фінансування об'єктів соціальної інфраструктури тощо.

2. Фінансово-бюджетний механізм, який встановлює порядок утворення і використання фінансових ресурсів, призначених для забезпечення заходів соціального комплексу, а також діяльність структур, які здійснюють ці функції. Він складається з двох самостійних блоків. Перший блок регулює фінансове забезпечення виконання соціальної політики (нормативи обов'язкових страхових платежів соціального характеру, видаткові статті, які затверджуються законодавцями бюджетів різних рівнів тощо). У межах другого блоку створюються фінансові ресурси, які призначені для державної підтримки (в разі виникнення такої необхідності) виробників товарів і послуг, які задовольняють платоспроможний попит населення.

3. Податкові важелі та стимули, які використовуються виконавчими структурами різних рівнів (в межах своєї компетенції) з метою орієнтації роботодавців на проведення соціальної політики, а також членів суспільства в інтересах розвитку діяльності. Це дозволяє підвищити рівень соціальної захищеності за рахунок власних зусиль. Наприклад,

пільгове оподаткування юридичних осіб, які використовують працю інвалідів, а також тих юридичних осіб, які сприяють задоволенню платоспроможного попиту населення випуском своєї продукції (послуг). Податкові пільги також можуть надаватися і тим юридичним особам, які реалізують заходи, спрямовані на поліпшення якості життя населення.

4. Адміністративні рішення, які можуть бути використані органами державного управління різних рівнів. До них відносяться рішення, що змінюють порядок соціальної підтримки окремих категорій населення, наприклад, квотування робочих місць для молоді та інвалідів, заборона владними структурами будівництва або закриття діючих підприємств, істотно забруднюють навколишнє середовище і погіршують умови життя місцевого населення.

Список використаних джерел:

1. Яременко О. О. Соціальна політика: теоретико-методологічні основи дослідження процесів формування та ефективності реалізації : Монографія. / О. О. Яременко. - К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України; УІСД ім. О. Яременка, 2006. - 480 с.

ОЦІНКА ЗЕМЕЛЬ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

ВЛАДИСЛАВ РЕЗВОРОВИЧ, магістрант

Науковий керівник: Гаркавий В.В., доц.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Землі сільськогосподарського призначення станом на 01.01.2016 р. становлять 42726,4 тис. га, що складає 70,79 % у загальній площі земельного фонду України. Такий значний відсоток зумовлює необхідність регулювання земельних відносин щодо використання, володіння та розпорядження, охорони та відтворення цих земель.

В умовах розвитку ринкової економіки України земельна реформа сприяє підтримці конкурентного стану економіки, створює суспільний лад та формує клас земельних власників країни. Реалізація земельного реформування сприяла стимулюванню становлення ринкових механізмів регулювання земельних відносин. Радикальний характер цих реформ призвів до трансформації всієї системи земельних відносин, що спричинило низку проблем, пов'язаних зі зниженням ефективності використання земель сільськогосподарського призначення, зменшенням родючості ґрунтів, порушенням науково обґрунтованих систем землеробства тощо [1].

Земля є основою всіх процесів життєдіяльності суспільства, що відбуваються в політичній, економічній, соціальній, виробничій, комунальній, екологічній та інших сферах. У зв'язку із цим вона володіє вартістю, адекватна оцінка землі являє собою одну з найважливіших умов нормального функціонування і розвитку економіки і суспільства. Необхідність у результатах об'єктивної оцінки землі (земельних ділянок) мають як державні, так і муніципальні органи виконавчої влади в цілях ефективного управління земельними ресурсами і проведення раціональної земельної і податкової політики [3].

Актуальність проведення достовірної оцінки сільськогосподарських земель посилюється також суперечливістю ринкових трансформацій земельних відносин і нагальною необхідністю активного державного втручання у ці процеси шляхом застосування системи адміністративно-правових та економічних важелів.

Земельні відносини в сільському господарстві, їхня структура, економічна сутність і зміст являють собою систему взаємопов'язаних елементів, що забезпечують розвиток трансформації земельних відносин, адекватної вимогам сучасної ринкової економіки, активного обігу земель, формування об'єктивного рівня земельних платежів з метою ефективного сільськогосподарського виробництва. Сучасні земельні відносини повинні сприяти зацікавленості аграрних товаровиробників у інтенсивному веденні сільськогосподарського виробництва, спрямованому на використання адаптивних систем землеробства, підвищення його ефективності [2].

Оцінка землі – це єдиний процес визначення порівняльної цінності земель за природною й економічною родючістю та їх місцеположенням. Єдність даного процесу пояснюється ще й тим, що в основі оцінки земель і за природною, і за економічною родючістю ґрунтів знаходиться єдиний предмет пізнання – агровиробнича група ґрунтів або ґрунтова відміна як окрема самостійна таксономічна одиниця. Проведення оцінки земель зумовлене практичною необхідністю суспільства у застосуванні її даних для організації раціонального та ефективного використання земель та їх охорони з метою забезпечення населення продовольством, а промисловості – сировиною. Процес організації використання земель повинен допомогти державі отримати певні споживчі вартості від власників землі та землекористувачів відповідно до якості наданих їм земель. Ці споживчі вартості надходять у національний дохід держави через систему рентних відносин [1].

Для визначення назрілих економічних, екологічних та соціальних проблем земельних відносин у сільському господарстві України постає необхідність формування повноцінного економічного механізму її регулювання, основними компонентами якого є рентний механізм, механізм формування доходів, ціновий та податковий механізми, які тісно взаємопов'язані між собою.

Список використаних джерел:

1. Крисак А. І. Формування комплексного механізму еколого-економічного регулювання земельних відносин на засадах сталого розвитку / А. І. Крисак // Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 13. - С. 31-36.
2. Недашківська Т. М. Напрями вдосконалення державного регулювання земельних відносин в сільському господарстві [Електронний ресурс] / Т. М. Недашківська, О. І. Ступень // Збалансоване природокористування. - 2016. - № 1. - С. 137-140. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zp_2016_1_28
3. Чумаченко І. Є. Щодо правового регулювання водно-земельних відносин / І. Є. Чумаченко // Часопис цивілістики. - 2017. - Вип. 24. - С. 97-101.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

АННА СЕРГІЄНКО, студент групи ФК-1-14

Науковий керівник к.е.н., доц. Павленко О.П.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Бюджетна сфера – це сукупність бюджетів держави та її адміністративно-територіальних утворень (державний бюджет та місцеві бюджети відповідно), побудована з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права [1].

Відповідно до положень Бюджетного кодексу фінансові органи здійснюють загальну організацію та управління виконанням відповідного місцевого бюджету, координують діяльність учасників бюджетного процесу з питань виконання бюджету. Оптимальний розподіл функцій, встановлення основних вимог, запровадження нових технологічних підходів, ефективна співпраця та відповідальність кожного учасника бюджетного процесу є передумовами успішного використання бюджетних коштів. Тому краще розуміння основних аспектів процесу виконання бюджетів дозволить учасникам використовувати спеціальні дані, документи та процедури в процесі виконання бюджету, а також застосовувати ці знання в практичній роботі як індивідуально, так і в своїх підрозділах.

Бюджети повинні мати збалансовані поточні доходи та поточні видатки. Рівень витрат і особливо їх структура в будь-якому році визначається відповідно до обсягу надходжень. Щодо того, на які суспільні послуги чекають громадяни, то вони зазвичай змінюються.

Місцеві бюджети мають формуватися на основі очікуваних надходжень. Впровадження нового механізму міжбюджетних трансфертів не передбачає фундаментальних змін щодо цього підходу - навпаки, надходження стануть стабільнішими [2].

Задля створення дієвої системи виконання місцевих бюджетів необхідно:

- розробити ряд нормативно-правових актів,
- внести зміни до законів, які регулюють громадські закупівлі,
- формувати тарифи на послуги підприємств житлово-комунального господарства,

- надавати пільги, компенсацій та державні гарантії.

Розбалансованість між обсягом пільг, що надаються, та обсягом джерел їх покриття вимагає запровадження грошової адресної компенсації на основі державних гарантій .

Більшість проблем, які виникають на стадії виконання відповідного місцевого бюджету, - це питання, яким не було приділено достатньо уваги на стадії формування. Тому своєчасне виявлення передумов, що призводять до проблем, дозволить скоординувати зусилля на передбаченні, виправленні можливих та наявних помилок та недопущенні негативних наслідків [3].

Отже, основним завданням організації та управління виконанням бюджету є:

- Дотримання принципів економності, .
- Ефективності,
- Дієвості .

Фінансування громадських послуг здійснюється на основі таких принципів:

- плановості;
- цільового спрямування;
- ефективного та результативного використання коштів;
- оптимального поєднання власних надходжень бюджетних установ, запозичень та бюджетних коштів;
- додержання режиму економії та здійснення постійного контролю за їх використанням .

Оптимальне поєднання власних надходжень бюджетних установ, запозичень та бюджетних коштів полягає в тому, що обсяг фінансування визначається з урахуванням наявності власних ресурсів та можливості залучення кредитних.

Постійний контроль дає змогу виявити недоліки та помилки, своєчасно їх усунути, а також дати оцінку правильності визначення обсягів .

Крім загальних принципів фінансування, бюджетне фінансування, має свої специфічні принципи, а саме:

1. Бюджетні установи отримують кошти лише з одного бюджету. Виняток становить фінансування загальнодержавних програм та заходів, наприклад, ліквідація стихійного лиха, епідемій тощо;
2. Фінансування бюджетних установ здійснюється на основі економічно обґрунтованих розрахунків та визначених лімітів .

Список використаних джерел:

1. Білобловський С. Складові елементи процесу бюджетування / С. Білобловський // Економіка, фінанси, право. - 2015.-№ 2.- С. 20-25.
2. Бюджетна система : Навч. посіб. для студ. / І. В. Алексєєв, Н. Б. Ярошевич, І. Ю. Кондрат; Нац. ун-т "Львів. політехніка". Ін-т дистанц. навчання. - Л., 2014. - 163 с.
3. Нижник Н. Системний підхід в організації державного управління : навч. посібник / Н. Нижник, О. Машков. - К. : Вид-во УАДУ, 2014. - 160 с.

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ

ВІКТОР СИЧЕНКО, доктор наук з державного управління,
заслужений працівник освіти України

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Організація управління діяльністю сучасним навчальним закладом має відповідати вимогам: оптимальне поєднання державного та громадського в управлінні; колегіальність, гласність у прийнятті рішень; компетентність у виконанні функцій та застосуванні методів управління кожним членом колективу; адекватність структури змісту, повноважень та функцій – досвіду, знанням, умінням, навичкам, особистим якостям, суспільним інтересам учасників управління; співробітництво рівнів, ланок, колегіальних органів та учасників управління.

Одним з інструментів реалізації цих вимог може стати саме «правовий підхід, правовий механізм, сучасні технології, наукові принципи та реально застосовані індивідуальні методи та стилі управлінської діяльності керівниками навчальних закладів» [1].

Правовий підхід пов'язаний з використанням специфічних юридичних способів впливу на процес управління: правовий фактор являє собою сукупність об'єктивних (наявність нормативно-правових актів) та суб'єктивних (правова компетентність суб'єктів та об'єктів управління) умов, що передбачають знання нормативно-правових актів та вміння їх реалізації в управлінській діяльності.

Ефективність реалізації організаційно-педагогічних та правових механізмів в управлінській діяльності залежить від забезпечення їх

взаємодії, зміною стану, зовнішніми та внутрішніми відношеннями та зв'язками.

Взаємодія організаційно-педагогічних та правових факторів в управлінні навчальними закладами забезпечується при дотриманні принципів: незалежності та паритетності органів державного та суспільного управління загальноосвітнім навчальним закладом; законність; комплексного використання економічних, кадрових та суспільних суб'єктів управління закладами; направленості діяльності суб'єктів управління закладом на реалізацію потреб та інтересів учасників освітнього процесу; відкритості та гласності; свободи та самодіяльності; взаємодії всіх структур управління.

Технологічне забезпечення реалізації взаємодії організаційно-педагогічних та правових факторів, передбачає формування людино-орієнтованого бачення управлінської діяльності; визначення основних тенденцій, принципів, умов взаємодії.

Якість реалізації моделі взаємодії правового і технологічного забезпечення організаційного механізму управління діяльністю обумовлено умовами: наявність системи нормативно-правового забезпечення управління навчальним закладом; професійна компетентність керівника закладу.

Управлінська компетентність – це набір засобів творчої самореалізації особистості керівника закладу освіти в різноманітних випадках управлінської діяльності; спрямованих на засвоєння, передачу та створення цінностей, технологій в управлінні діяльністю навчального закладу [1].

Правова компетентність керівника – це знання права в цілому, та освітнього права зокрема, відношення до діючого права, вимоги до права, особисте відношення до виконання правових приписів тощо. Правова компетентність керівника закладу освіти складається з його правової освіченості; правової спрямованості, правової готовності.

Список використаних джерел:

1. Шевцов М.Г. Правові засади забезпечення організаційно-педагогічних механізмів управління діяльністю загальноосвітніх навчальних закладів / М. Г. Шевцов // Педагогічна освіта: теорія і практика. - 2014. - Вип. 17. - С. 124-129. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

МИКОЛА ТЕН, аспірант

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Одним із завдань державного управління є здатність державного апарату забезпечити відповідну якість управління, як на рівні політичного керівництва, так і на рівні публічного управління та адміністрування, підвищувати його ефективність і результативність не тільки з позицій управлінців, а й усіх громадян держави. Такий управлінський процес і визначається публічним управлінням та адмініструванням.

Публічне адміністрування – вплив суб'єкта управління на суспільство (суспільні процеси, відносини) відповідно до покладених на нього суспільно-значущих функцій і повноважень. Публічне управління включає адміністрування, координацію і менеджмент, що визначає його широту і велику ступінь впливу на суспільство. Виходячи з представленого визначення, запозиченого з теорії і практики управління в Сполучених Штатах Америки, державне управління тотожне публічному адмініструванню, але розвиток європейської наукової думки створює передумови для трактування державного управління як діяльності, яка полягає в полі компетентій виключно державних службовців. А публічне управління – діяльність ширша, що охоплює зацікавлені сторони всього соціуму.

У вітчизняному правовому полі в «Концепції реформування публічної адміністрації» закріплено поняття публічної служби, яка розглядається як професійна діяльність, визначена останньою редакцією Закону України «Про державну службу», основна мета якої полягає в якісному наданні публічних послуг громадянам на якісному рівні, відповідному європейським стандартам, забезпечення оптимального використання публічних коштів, своєчасного і адекватного реагування на соціально-економічні, зовнішньополітичні та інші виклики. Отже, як публічне управління, так і адміністрування в нашому розумінні не тотожне державному управлінню, має більш широкий спектр дій, оскільки охоплює зацікавлені сторони всього суспільства.

Іншими словами, публічне управління – це сукупність безпосередніх взаємовідносин громадян, публічного та недержавного секторів, це планування і управління загальними справами міста, регіону, країни, це відносини, які включають офіційні інституції, неформальні домовленості, синтезований (людський, інтелектуальний, соціальний) капітал громадян. Економічні кризи 1970–1980 рр. і 2007 – по даний час (військово-політичні конфлікти, зміна цін на нафту, зменшення надходжень до бюджету, зниження ВВП і НД в більшості країн світу) підірвали довіру громадськості до моделі традиційного

бюрократичного публічного адміністрування та зумовили пошук шляхів до ефективного використання інтелектуального, людського і соціального капіталу, джерел енергії тощо.

Пан Остром – відомий американський теоретик в області публічного адміністрування ще в 1974 р. писав, що традиційна бюрократична модель публічного адміністрування неефективна з причин того, що: вона недостатньо гнучко реагує на нові потреби суспільства; витрати діяльності публічного сектора є надмірними для членів суспільства – користувачів публічних послуг; традиційні структури публічного сектора лише намагаються уникнути проблем, але не здатні їх вирішити без інструментів і засобів, властивих бізнесу.

Внаслідок пошуку виникають нові цінності в публічному управлінні та адмініструванні: спрощеність структур і процесів; автономія і самостійність; оцінка за результатами діяльності; управління, орієнтоване на культуру і цінності; орієнтація на синтезований (інтелектуальний, людський і соціальний капітал); управління, орієнтоване на культуру і цінності; орієнтація на споживачів послуг.

Аналітики визначили дві тенденції в реформуванні публічного управління і адміністрування: перша – підвищення дієвості публічного сектора для задоволення потреб суспільства в сфері публічних послуг, друга - демократизація публічного управління і адміністрування зі зміцненням демократичних ліберальних цінностей. Публічне управління як таке, що об'єднує владу, бізнес і суспільство, формує основи для побудови солідарного суспільства і відповідає постулатам громадянського суспільства.

Досягнення необхідних суспільних цілей, вирішення нагальних соціальних проблем, забезпечення сталого розвитку вимагають сьогодні від системи публічного управління нового бачення, сучасних підходів, розробки ефективних моделей взаємодії держави та об'єктів управління.

Трансформація публічного управління відбувається з урахуванням викликів часу, особливостей економічного розвитку країни, наявних правових механізмів. Достатньо популярними в провідних країнах світу підходами в інноваційному розвитку територій вважається проектний та кластерний.

Впровадження проектного та кластерного підходів забезпечує залучення інвестицій, розвиток важливих напрямів для місцевих громад, надання якісних послуг населенню, наповнення бюджету. В цілому створення кластеру можна розглядати як реалізацію проекту з відповідними обмеженнями в часі та ресурсах, де присутній розподіл ризиків та очікувані результати, в тому числі й фінансові. Враховуючи те, що в розбудові кластеру окрім приватних суб'єктів приймають участь державні органи, то такі проекти можуть забезпечувати окрім економічного ще й соціальний ефект. Тобто, можна зазначити, що

поєднання ресурсів державного та приватного секторів є достатньо актуальним в сучасних умовах, в тому числі на регіональному рівні.

Одним із підходів до об'єднання потенціалу та кращих сторін органів державної влади та суб'єктів підприємницької діяльності є державно-приватне партнерство (ДПП). Державно-приватне партнерство виникло як необхідне поєднання управлінських, фінансових, інтелектуальних, інноваційних ресурсів в межах договірних відносин між державним та приватним власником для вирішення питань розбудови інфраструктури та широкої реалізації державних повноважень у публічній сфері.

Спектр зазначеного партнерство досить широкий і охоплює автомобільне та залізничне сполучення, житлово-комунальну інфраструктуру, систему закладів освіти, охорони здоров'я, сфери культури, туризм, рекреація та ін. Кластерний підхід дозволяє проводити локальну інтеграцію на рівні регіону, муніципального утворення в межах започаткованих проектів ДПП.

Бізнес, в даному випадку, вирішуватиме завдання розвитку інфраструктури, розширюючи можливості місцевих органів влади. З боку влади можливе зменшення податкового тиску, спрощення дозвільних процедур, організаційна та правова підтримка реалізації проектів. Ознаками кластерного утворення можна визначити:

- інтеграцію суб'єктів господарювання різних форм (органи державної влади та місцевого самоврядування, науково-дослідні установи, бізнесові структури);
- локалізацію;
- спеціалізацію;
- співробітництво;
- конкуренцію;
- активну взаємодію між партнерами;
- інноваційну діяльність.

Зазначені ознаки є досить позитивними, а результатом їх прояву буде вирішення завдання розвитку територій на місцевому рівні, в тому числі й завдяки впровадженню державно-приватного партнерства. Але процес розвитку ДПП потребує відповідних кроків щодо удосконалення публічного управління у сфері реалізації зазначених проектів. Закон України «Про державно-приватне партнерство» юридично визначив сутність партнерських відносин та основні параметри партнерства, яке здійснюється на основі договору. Співробітництво між державними органами та органами місцевого самоврядування та юридичними або фізичними особами-підприємцями визначено на довготривалій основі (5-50 років) з розподілом ризиків між сторонами.

Законодавець надав можливість здійснювати державно-приватне партнерство у наступних формах: концесія, управління майном, спільна діяльність, інші договори. Суб'єктами публічного управління у сфері

державно- приватного партнерства визначено Кабінет Міністрів України, Міністерство економічного розвитку й торгівлі України та органи місцевого самоврядування.

Щодо об'єктів державної власності рішення приймаються Кабінетом Міністрів України чи уповноваженим ним органом, а щодо об'єктів комунальної власності – відповідним органом місцевого самоврядування. Мінекономрозвитку є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує державну політику у сфері державно- приватного партнерства та має повноваження щодо прийняття рішення про здійснення ДПП щодо об'єктів державної власності, проведення конкурсу, затвердження результатів конкурсу з визначення приватного партнера та контроль за виконанням договорів ДПП.

Закон України «Про державно-приватне партнерство» визначає повноваження центрального органу виконавчої влади, який реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства та відповідно повноваження органів місцевого самоврядування щодо об'єктів комунальної власності.

Таким чином, публічне управління у сфері державно-приватного партнерства має на меті реалізовувати процедури прийняття управлінських рішень щодо реалізації проектів у формі договорів органів державної влади, місцевого самоврядування з приватними партнерами; проведення конкурсного відбору суб'єктів підприємницької діяльності та затвердження його результатів; здійснення контролю за виконанням вже укладених договорів. Крім того, процес реалізації державної політики у сфері державно-приватного партнерства передбачає розроблення проектів державних цільових програм щодо сприяння 4 розширенню державно-приватного партнерства; захист законних прав та інтересів державних і приватних партнерів; моніторинг дотримання вимог законодавства у сфері ДПП; участь в організації навчання фахівців у сфері державно-приватного партнерства та ін. Процеси децентралізації, які відбуваються в Україні, повинні враховувати особливості реалізації проектів ДПП на регіональному та місцевому рівнях (в тому числі і з допомогою кластерного підходу) шляхом внесення необхідних змін у законодавство, що регулює сферу публічного управління розвитком державно-приватного партнерства.

ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

МИРОСЛАВ ТРЕЩОВ, к.е.н., здобувач наукового ступеня доктора наук з державного управління кафедри економіки та регіональної економічної політики

Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентіві України, м. Дніпро

Поняття «технологія управління» трактується А. Василенко як «безперервний творчий процес підтримки сталого режиму функціонування системи шляхом прийняття й реалізації господарських рішень [1, с. 237]. У державному управлінні колектив авторів Г. Одинцова, В. Дзюндзюк, Н. Мельтюхова та ін. визначають його як цілеспрямовану послідовність дій, яка за допомогою методів і засобів управлінської праці дозволяє за рахунок впливу на предмет праці забезпечити взаємодію суб'єкта та об'єкта державного управління [4, с. 54]. Досліджуючи дефініцію «технологію державного управління» Н. Мельтюхова і П. Надолішній формулюють його визначення як «спосіб досягнення управлінських цілей, що полягає в поопераційному здійсненні діяльності: операції розробляються заздалегідь, усвідомлено, на основі наукових знань і здійснюються послідовно» [5, с. 626]. Управління ресурсним забезпеченням місцевих бюджетів – категорія в галузі державного управління, якій притаманні численні економічні детермінанти. Тому технологія управління у межах цієї проблематики поєднує у собі характеристики як загально наукового визначення в сфері менеджменту, так і специфічного для галузі державного управління.

Найбільш поширена технологія прийняття рішень спирається на модель раціонального прийняття рішень. Колектив авторів під головуванням Ю. Ковбасюка, К. Ващенко та Ю. Сурміна детермінують останню як класичну модель, що повністю відповідає сучасному уявленню про прийняття рішень як частину процесу управління з усіма основними етапами та технологічними операціями. Технологія прийняття рішень за цією моделлю складається з таких етапів: виявлення та діагностування проблеми; визначення обмежень та критеріїв прийняття рішень; розроблення альтернатив рішень; оцінювання кожної з альтернатив рішень кінцевий вибір альтернативи [2, с. 174]. Як підстави для найбільш загальної класифікації технологій менеджменту, які застосовуються і у сфері державного управління вони використовують: особливості об'єктів і суб'єктів державного управління; специфіку механізмів; види організаційних структур; ступінь охоплення елементів управлінського циклу; особливості стилю управлінської діяльності;

типологію процесу управління, а також етапи його технологізації [2, с. 264-265].

Спираючись на класифікацію загальних технологій державного управління [2, с. 265] ідентифікуємо технологію управління ресурсним забезпеченням місцевих бюджетів за ознаками:

- за об'єктом управління – технології управління економічною сферою;
- за суб'єктом управління – технології діяльності органів місцевого самоврядування;
- за механізмом управління – технології соціально-політичного або адміністративно-державного управління, що припускають використання механізмів влади;
- за видами організаційних структур управління – технологія лінійно-функціонального управління;
- за ступенем охоплення елементів управлінського циклу – загальні (або цілісні) технології управління, які охоплюють усі елементи управлінського циклу;
- за видами стилю управлінської діяльності – технології демократичного управління, що забезпечують поєднання демократії і єдиноначальності;
- за типом процесу управління – технології ефективного управління, що припускають постійне коригування управлінських дій на основі вивчення ефективності отриманих результатів;
- за етапами технологізації управлінської діяльності – технології проектування процесу організації управління (раціональна послідовність управлінських робіт у часі й у просторі, послідовність і щільність зв'язків і ін.).

До суб'єктів управління ресурсним забезпеченням місцевих бюджетів належать: в широкому розумінні – система органів державного управління (органи місцевого самоврядування і виконавчі органи влади, громадські організації, партії, асоціації, ЗМІ, недержавні організації, бюджетні установи, члени територіальних громад); у вузькому сенсі – законодавчі, виконавчі, судові органи влади на державному, регіональному і місцевому рівнях управління. До об'єктів відносимо: ресурсний потенціал, ресурси та джерела надходжень до місцевих бюджетів; залежно від специфічних характеристик – галузі, форми різних видів власності; соціально-економічні процеси, суспільні інститути, а також різні соціальні групи, що діють на території громади.

Фінансовий менеджмент у системі місцевого самоврядування насамперед пов'язаний із ефективним використанням коштів місцевих бюджетів. Його механізм складається з циклу заходів: покладання фінансових цілей; планування; реалізація стратегічних та оперативних планів; співставлення фактичних та планових показників; визначення факторів впливу на цілі; редизайн місцевої бюджетної політики,

перевірка цілей. Мета заходів полягає в ресурсному забезпеченні місцевих бюджетів із найбільш позитивним впливом на рівень якості та доступності публічних послуг населенню.

До керівних принципів технології управління ресурсами забезпечення місцевих бюджетів відносимо:

- послідовність: управлінські системи та заходи повинні зберігати послідовність у часі;
- підзвітність: демонстрація усім зацікавленим сторонам, яким чином були використані ресурси території і відповідний результат;
- прозорість: організація процесу управління повинна бути відкритою, а інформація – доступною для всіх зацікавлених сторін;
- цілісність: процес управління має бути нерозривним та послідовним за етапами, відповідальними виконавцями та результатами;
- фінансове управління: забезпечити використання місцевих фінансових ресурсів за цільовим призначенням;
- стандартизація: система організації ведення фінансової та іншої документації повинна відповідати прийнятим стандартам обліку та звітності.

Розвинуті країни переорієнтовують технології управління ресурсним забезпеченням місцевих бюджетів на гнучку систему, яка ґрунтується на ефективному використанні бюджетних коштів та максимальному задоволенні потреб громади. З огляду на це, органи місцевого самоврядування повинні: впроваджувати адекватні системи оцінювання уподобань громадян щодо пріоритетів розвитку території із узгодженням зі стратегічними пріоритетами держави; вдосконалити порядок оцінювання вартості реалізації програм і заходів, систему обміну інформацією між структурними підрозділами органів місцевого самоврядування та територіальними управліннями виконавчих органів влади; інтегрувати у фінансову систему нефінансові показники та дієві підходи до їх моніторингу [3, с. 78].

Управління ресурсним забезпеченням місцевих бюджетів є циклічним та інтеграційним процесом. Він починається із встановлення або повторного перегляду цілей та оцінювання поточного стану справ. Процес закінчується легітимізацією планового документу – ухвалення рішення місцевої ради про затвердження стратегії управління ресурсним забезпеченням відповідного місцевого бюджету. У його основі лежать механізми розвитку ресурсного потенціалу території та відповідно ресурсами у межах джерел надходжень до місцевих бюджетів. Місцевий бюджет має спиратися на програми та проекти, визначені в стратегії управління ресурсним забезпеченням. Моніторинг та оцінювання є важливим кроком і є зв'язком між циклами управління. Його важливість полягає у створенні нової інформації на основі наступного: результати оцінювання наслідків впроваджених планів, програм та проектів; наслідки регуляторних заходів органів місцевого самоврядування;

результати розвитку територіальної громади, які не підпадають під контроль або вплив місцевої системи стратегічного планування.

Список використаних джерел:

1. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития : монография / А.В. Василенко. – К. : Центр уч. л-ры, 2005. – 648 с.
2. Державне управління : підручник : у 2 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; ред. кол. : Ю. В. Ковбасюк (голова), К.О. Ващенко (заст. голови), Ю. П. Сурмін (заст. голови) [та ін.]. – К. ; Дніпропетровськ : НАДУ, 2013. – Т. 2. – 324 с.
3. Євтушенко М.С. Методологічні підходи до планування видатків місцевих бюджетів: зарубіжний та вітчизняний досвід / М. Євтушенко // Наукові праці НДФІ. – 2016. – № 1 (74). – С. 68-82.
4. Теорія та історія державного управління : навч. посіб. / [Г.С. Одинцова, В.Б. Дзюндзюк, Н. М. Мельтюхова та ін.]. – К. : Вид. дім «Професіонал», 2008. – 288 с.
5. Том 2 : Методологія державного управління / наук.-ред. колегія : Ю.П. Сурмін (співголова), П. І. Надолішній (співголова) та ін. – 2011. – 692 с.

АРХІТЕКТУРА ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУ ЯК ФАКТОР МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ

М. ХВОСТОВИЙ, магістрант

Науковий керівник: О. Бербенець, доцент

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Архітектуру електронного уряду можна подати як сукупність архітектур державних функцій та інформаційних технологій держави. У сукупності архітектура державних функцій (адміністративних регламентів) та архітектура інформаційних технологій становлять основу архітектури електронного уряду, яка робить інформаційні технології однією з основ всієї сучасної програми модернізації держави.

При цьому до даної моделі архітектури електронного уряду необхідно додати вертикальні елементи, що використовуються на кількох рівнях. До таких елементів на державному рівні належать методики моделювання державних процесів, які стосуються таких галузей, як систематичний, стандартизований опис процесів у рамках електронного уряду в цілому і окремих складових цих процесів.

Загальноприйняті методики моделювання державних процесів забезпечують як мінімум:

– єдину мову опису державних процесів, функцій та регламентів, зрозумілу і аналітикам, фахівцям державного управління, і фахівцям у галузі інформаційних технологій;

– проектування різних державних спеціалізованих прикладних систем в єдиному стилі, що забезпечить можливість багатократного використання нагромадженого досвіду та елементів систем.

Архітектура електронного уряду є цілісним поглядом на те, як функціонує держава, зокрема окремі її установи, і як інформаційно-комунікативні технології забезпечують необхідну підтримку їх функціонування. Цінність розробки та реалізації концепції архітектури для державного управління інформаційних систем полягає в можливості:

- оптимізувати процес прийняття рішень в інформаційній системі;
- поліпшити забезпечення інформаційною системою реалізації цілей та місій установ;
- мінімізувати дублювання інформаційних систем;
- зменшити неефективні витрати на інформаційну систему;
- поліпшити взаємозв'язки між процесами та системами;
- досягти економії на масштабах повторного використання певних загальних компонентів;
- забезпечити більшу сумісність та можливість інтеграції систем;
- оптимізувати процеси виконання функцій організації;
- підвищити продуктивність та ефективність роботи фахівців, задіяних у процеси проектування державних послуг та інформаційних систем;
- поліпшити керованість систем;
- підвищити керованість організацій та підтримати процеси перетворень.

Усі названі галузі архітектури електронного уряду забезпечують основу використання інформаційних технологій в організаціях. Архітектура на рівні держави або на рівні окремої установи має доповнюватися структурами управління та набором процесів, які її підтримують і забезпечують, а саме архітектурою операцій або процесами управління архітектурою та інформаційними системами [1].

Рівень процесів управління інформаційними системами складається з кількох підрівнів. Кожен підрівень існує в контексті підрівня вищого порядку. Назвемо ці підрівні в порядку розширення:

- системне управління (управління активами, змінами, конфліктами, конфігураціями, подіями, характеристиками);
- управління архітектурою (процес розробки та підтримки в актуальному стані архітектури, що включає дослідження, розробку, ревізію, затвердження, публікацію та підтримку);
- політика (правила, яких дотримується організація);

– загальні принципи керівництва і контролю за процесами впровадження та використання інформаційних систем (організаційні структури і процеси прийняття рішень, що стосуються розробки та перегляду правил, архітектурних рішень, стандартів, систем управління, моделей безпеки, загальних сервісів та сервісів інтеграції);

– маркетинг та навчання (працівники, які відповідають за планування, розробку та закупівлю інформаційних систем, розуміють відповідні компоненти архітектури і здатні будувати додатки та інфраструктуру відповідно до прийнятих стандартів архітектури інформаційних систем. Функції маркетингу повинні забезпечити пропаганду прийнятих архітектурних принципів всередині та зовні організації).

Електронний уряд – це впровадження нових методів роботи державних установ (людей, процесів та технологій, надто інтернет-технологій), які покращують доступ та передачу інформації і послуг від держави до громадян, бізнесу, працівників та інших державних інститутів, що також підвищує ефективність інформаційного обміну по вертикалі в ієрархії державної влади.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРОЇ СФЕРИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

ВЛАДИСЛАВ ШЕМАВНЬОВ, аспірант

Науковий керівник: Сиченко В.В., д. держ. упр., проф.

**Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро**

Держава відіграє особливу роль у визначенні стратегічних напрямів розвитку економіки та впровадження дієвих заходів для їх досягнення.

Специфічні особливості сільського господарства, що проявляються в сезонному характері виробництва, залежності від природних та кліматичних умов, високій фондомісткості ресурсів, що задіяні в аграрному секторі, постійний вплив цінової нееластичності попиту, що призводить до ризику неодержання доходів, великий розрив у часі між витратами на виробництво і одержанням продукції, низька ліквідність майна, що може бути надане під заставу, призводять до диспропорцій міжгалузевих цін, низької конкурентоспроможності галузі та міграції робочої сили і є факторами, що спонукають державу підтримувати сільське господарство.

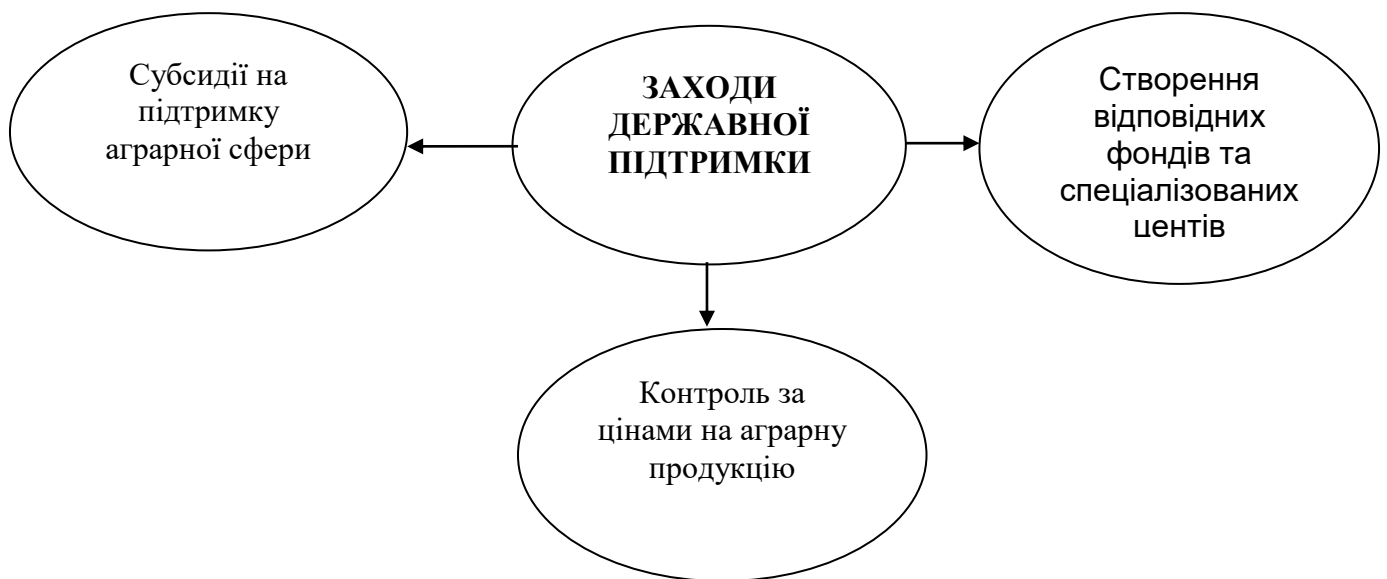


Рис. 1. – **Заходи державної підтримки**

При розгляді міжнародного досвіду у реалізації заходів з державної підтримки можна виділити такі основні складові (рис.1).

Розглянемо основні заходи з підтримки аграрної сфери в країнах з розвиненою економікою. У всіх країнах Європи діє механізм гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію. Сформована загальна Європейська політика, але країни мають право брати участь у фінансуванні наступних напрямів:

- заходи пов'язані із забезпеченням якості продукції;
- ветеринарний нагляд;
- впровадження нової техніки;
- охорона природи;
- стимулювання проблемних територій;

забезпечення мінімального рівня доходів дрібних господарств.

Політика в сфері АПК включає в себе: організацію ринків збуту сільськогосподарської продукції; підтримку фермерських доходів; реалізація зайвої продукції.

В ЄС на бюджетні програми «Дослідження і розробки» спрямовано приблизно 10-30% аграрних бюджетів. На модернізацію сільськогосподарського виробництва направляється до 1/3 аграрних бюджетів.

В США затверджена та введена у дію програма «Стабілізація доходів фермерів», на реалізацію якої йде до 50% всіх бюджетних асигнувань аграрної сфери. До складу даної програми входять такі підпрограми: «Страховання врожаю», «Державна програма підтримки цін».

Можна констатувати, що існуюча державна підтримка аграрної сфери в країнах з розвиненою економікою побудована на основі

розробленої законодавчої бази, має ознаки довгострокового планування та довгострокові стимули для підтримки.

КАТЕГОРІАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЯ»

СЕРГІЙ ЯКИМЕНКО, аспірант

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Поняття «інновація» з'явилося у наукових дослідженнях в ХХ ст. і спочатку означало проникнення деяких елементів однієї культури в іншу (звичаїв, способів організації життєдіяльності, зокрема виробництва). Інновації є результат діяльності з оновлення, перетворення попередньої діяльності, що приводить до заміни одних елементів іншими або доповнення тих, що вже є новими. Подібна діяльність має загальні закономірності: визначаються цілі зміни, новація розробляється, випробовується, освоюється, поширюється і, нарешті, «відмирає», вичерпуючись фізично і морально. В процесі здійснення інновацій при подоланні інерції порядку, що склався, майже завжди виникає проблема наслідків - очікуваних, бажаних і шкідливих. Перехід будь-якого процесу чи феномена у новий стан або нову якість завжди реалізується у вигляді нововведень. У зв'язку з цим можна вважати, що інновації є невід'ємною складовою будь-яких змін незалежно від їх характеру (розвиток чи деградація).

Проте в сучасній науці інновації інтерпретуються не просто як певні зміни, а як процесуальна цілісність, що характеризується комплексом якісних та кількісних ознак, що виокремлюють її з-поміж інших явищ та процесів. У документах ОЕСР інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, упровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності, або у новому підході до соціальних послуг. Більш поширене загальне розуміння інновації як використання у тій або іншій сфері соціального життя результатів інтелектуальної діяльності, спрямованих на вдосконалення різноманітних процесів або їх результатів [5, с.7].

У зв'язку з цим у сучасних умовах поняття інновації використовується, як правило, для характеристики позитивних процесів у суспільстві. При цьому інноваційна діяльність, заснована на раціональності і корисності, прямо протиставляється авторитаризму, примусу, адмініструванню, оскільки ґрунтується на стимулюванні ініціативних індивідуальних зусиль, розумовій енергії і винахідливості. З

цих позицій інноваційна діяльність є ефективним поєднанням технології, організації та людської творчості, тобто найбільш оптимальним способом використання наявних соціальних ресурсів. Відтак інноваційне перетворення життя людей виступає найдоцільнішою формою організації суспільного життя.

Інновації завжди були одним з аспектів управлінської діяльності, проте протягом досить довгого часу стосувалися лише технологій і загалом інтерпретувалися або в контексті регулювання розвитку об'єкта управління (управління інноваціями), або стосовно конкретних форм галузевого управління. Застосуванню цього терміну та відповідної сфери наукового знання у галузі державного управління стало можливим у зв'язку з розширенням його змісту. Загальнонаукового, а не конкретно-технологічного значення поняття «інновація» набуло в процесі розширення свого змісту за межі простих технологічних процесів, коли воно стало широко застосовуватися для характеристики соціальних феноменів. Соціальна інновація як сфера наукового дослідження та практичного застосування виникла з перших спроб систематизації даних про упровадження нового і про подолання організаційного та особистісно-психологічного опору цьому процесу. Широкого поширення новий термін набув з часу формування у 1960-х роках теорій постіндустріального (інформаційного) суспільства як відображення його найбільш сутнісної риси. Відомий фахівець у сфері соціального управління П.Друкер, один з фундаторів сучасної концепції соціальних та управлінських інновацій, писав, що інновація має соціальну цінність, що соціальна інновація - це зміна звичного типу мислення і стилю життя. Внесення динамічності в «стійкий» порядок, створення вищого рівня невизначеності - ось, на думку П.Друкера, суть інноваційної діяльності як соціально-управлінського процесу [1, с.117].

У межах сучасної науки соціальна інновація стала об'єднуючим поняттям для змін у будь яких сферах діяльності, включаючи і сферу державного управління, і конкретне значення терміну «інновація» залежить від мети дослідження, вимірювання або аналізу об'єкту. Таким чином, управлінські інновації є самостійним класом інноваційних явищ та процесів з власною специфікою та сферою функціонування. Разом з тим для управлінських інновацій в сфері державного управління у вигляді окремих елементів характерні і риси інновацій усіх інших типів (формування нових послуг, ринку управлінських послуг, впровадження нових управлінських технологій, реалізація нових маркетингових підходів тощо).

Управлінські інновації в органах державної влади та місцевого самоврядування стосуються досить значного спектру явищ та процесів. У контексті особистісного виміру вони включають у себе не лише зміни у методологіях та технологіях галузевої управлінської діяльності, а й певні аспекти духовної творчості суб'єктів управлінської діяльності загалом, їх

мотивацію і способи поведінки, які якісно відрізняються від тих, що мали місце раніше; нові ціннісні елементи тощо. Структурно-функціональний вимір управлінських інновацій дозволяє аналізувати організаційні зміни та трансформування функціонального імперативу управлінської діяльності. У межах системного підходу управлінську інновацію в доцільно визначити як активну або пасивну зміну галузевої управлінської системи по відношенні до зовнішнього середовища [7, с.19]. Це поняття має широкі межі свого застосування і відповідно величезний методологічно-евристичний потенціал. Розкриття тих чи інших його аспектів є важливою методологічною основою дослідження проблем реформування системи державного управління.

ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Н. БАРАНЕНКО, студентка групи ФК-2-14

**Дніпровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпро**

Відповідно до законодавства, кооператив являє собою організаційно-правову форму об'єднання фізичних чи юридичних осіб на добровільних засадах, з метою вирішення господарських питань. Такі кооперативи можуть створюватись в різних сферах діяльності чи галузях, відповідно до завдань підприємства. [2]

Діяльність сільськогосподарських кооперативів здійснюється на засадах самоврядування. Це означає, що саме члени сільськогосподарського кооперативу визначають мету та предмет діяльності конкретного кооперативу, формують його органи управління та встановлюють їх компетенцію, саме члени кооперативу безпосередньо входять до складу таких органів та шляхом голосування на їх засіданнях реалізують належне їм право голосу, а також контролюють виконання рішень органів управління розглядуваного кооперативу.

Організаційні, правові, фінансові та економічні аспекти створення сільськогосподарських кооперативів регулює Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію».

Відповідно до ст.1 цього закону:

- сільськогосподарський виробничий кооператив – сільськогосподарський кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб, які є виробниками сільськогосподарської продукції, для провадження спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової трудової участі з метою одержання прибутку;
- сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – сільськогосподарський кооператив, що утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб – виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення. [1]

При цьому дані організаційні об'єднання мають низку проблем саме законодавчого характеру, тому здійснюють свою діяльність на території України в досить неоднозначних умовах. Оскільки відсутність будь-яких пільг і власних обігових грошових активів призводить до великого фінансового навантаження, що тягне за собою вирішення інших питань пов'язаних з документообігом та в необхідності відповідних висококваліфікованих кадрів у даній сфері.

Діяльність сільськогосподарських кооперативів базується на нормах Конституції України, Цивільного, Господарського, Податкового і Земельного кодексів України, інших нормативно-правових актів.

Загальні принципи, поняття та норми утворення, забезпечення функціонування, управління та ліквідації сільськогосподарського кооперативу і кооперативних об'єднань, контроль за їх діяльністю, права та обов'язки їх членів, формування майна, фондів, цін і тарифів на продукцію та послуги, а також трудові відносини у таких кооперативах та об'єднаннях регулюються Законом України "Про кооперацію".

У багатьох країнах, зокрема і в Україні кооперативи мають статус організацій, бо діють із метою допомоги своїм членам у веденні їхнього селянського господарства. Право мати статус неприбуткового кооперативу регулюється ст. 9 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію». Але таке право не закріплене вищими законодавчими актами, такими як: Податковий, Цивільний, Господарський кодекси України, що негативно впливає на організацію обліку в сільськогосподарських кооперативах.

Особливо нагальною є потреба вдосконалення норм Податкового кодексу України щодо неприбуткового статусу сільськогосподарських кооперативів.

Основними формами підтримки сільськогосподарських кооперативів мають стати: створення сприятливих законодавчих умов для розвитку різноманітних видів аграрних кооперативів як форм економічної самопомоги населенню; фінансова та організаційна підтримка розвитку кооперативів; послаблення податкового тиску; залучення міжнародних проектів у сфері агробізнесу та співпраця з

кооперативами. Доцільно також запровадити політику активної підтримки національного кооперативного руху з боку держави з одночасним посиленням контролю за дотриманням кооперативних принципів.

Список використаних джерел:

1. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР // Відомості Верховної Ради України, 1997. – № 39. – С. 261.
2. Про громадські об'єднання : Закон України від 22.03.2012 № 4572-VI // Відомості Верховної Ради України, 2013. – № 1. – Ст. 1.

РОЗВИТОК СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

СВІТЛАНА БОЯРСЬКА, студентка гр.МТ-1-16

Науковий керівник Нечипоренко К.В.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Слово “кооперація” (від латинської cooperation) означає співробітництво. Сьогодні воно відповідає багатьом поняттям. Можна говорити, зокрема, про гуртування і співпрацю людей в будь-якій сфері суспільного життя. Під кооперацією також розуміють такі форми організації праці, за якої певна кількість людей спільно бере участь в одному й тому ж або в різних, зв'язаних між собою виробничих процесах. Ідея кооперації, тобто добровільній співпраці людей в господарській сфері для самопомоги та захисту своїх інтересів виробника чи споживача, не нова. Ще в XIX ст. із розгортанням процесів індустріалізації та демократизації суспільного життя, формування відкритого суспільства, з'являються перші кооперативи зі статусом юридичних осіб.

Теоретичні засади кооперативного руху та практичні рекомендації щодо його удосконалення розроблено у працях таких вчених, як М. Балін, Ш. Жід, В. Кінг, М. Кондратьєв, Р. Оуен, Д. Рассел, Ш. Фур'є, Д. Чаянов. Величезний внесок у становлення та розвиток кооперації в Україні зробили українські вчені, передусім М. Туган-Барановський. Серед сучасних вчених, вагомими є наукові розробки С. Бабенка, О.Березіна, В. Семченка, В. Гейця, П. Саблука, А. Чухна і інших.

Актуальність теми полягає в тому, що українська споживча кооперація є демократичною інституцією, з глибоко вкоріненими національними традиціями і до того ж аполітичною, тобто такою, що орієнтується на задоволення потреб простих людей, тому система споживчої кооперації є основою демократичних процесів в Україні.

Метою даної роботи є розкриття сутності споживчої кооперації, її сучасного стану, основних тенденцій та напрямків розвитку, визначення головного призначення кооперації та аспектів її функціонування.

Споживча кооперація в Україні – це добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської діяльності з метою поліпшення свого економічного та соціального стану. Вона здійснює торговельну, закупівельну, виробничу та іншу діяльність, не заборонену чинним законодавством України, сприяє соціальному і культурному розвитку села, народних промислів і ремесел, бере участь у міжнародному русі.

Варто відзначити, що споживча кооперація функціонує як соціально-економічна система. З усіх складових кооперативного сектору економіки вона є найбільш структуризованою та організаційно оформленою. Нині споживча кооперація об'єднує понад 1,0 млн. членів споживчих товариств і спілок і забезпечує трудову зайнятість 123 тис. осіб. Вона охоплює понад 2000 споживчих товариств і 270 районних та обласних спілок. Потужний економічний потенціал споживчої кооперації – понад 30 тис. торговельних об'єктів, 1500 переробних підприємств, 340 заготівельно-збутових підприємств та інших об'єктів. Валовий оборот основних галузей діяльності споживчої кооперації перевищує 3,5 млрд. грн. на рік.

Контури характерної для ринкового середовища моделі споживчої кооперації можна визначити за такими принципами:

- споживча кооперація виступає соціально-економічною формою організації людей. Вона має в своїй основі соціальну базу і економічний базис, які органічно поєднуються і гармонійно розвиваються, первинним, провідним є соціальне відповідно до цілей споживчої кооперації;
- базується на загально визнаних міжнародних кооперативних цінностях, в системі повинна закладатись ідентичність підприємств і організацій;
- має універсальний характер діяльності з пріоритетним розвитком галузей сфери обігу, послуг і виробництва;
- господарюючі суб'єкти повинні мати широку економічну і організаційну самостійність;
- в основі економічного механізму закладається поєднання ринкових компонентів і кооперативних принципів;
- домінування ринкових відносин, широке використання підприємницьких методів господарювання, при збереженні кооперативного контролю і самоуправління

Тенденція розвитку споживчої кооперації України охоплює такі напрями:

1. Реалізація нових форм управління, заснованих на переважному розвитку економічних методів, спрямованих на ріст матеріальної зацікавленості учасників цього процесу.

2. Перетворення організаційних структур відповідно до потреб ринку та створення адекватних ринкових підрозділів.

3. Організація різноманітних форм управління відповідно до вимог регіонального ринку, особливостей виробництва товарів народного споживання, інтеграція підприємств різних форм власності.

4. Розвиток ринкової структури шляхом переходу на горизонтальні управлінські зв'язки, дотримання єдності територіального і галузевого управління.

5. Докорінна зміна взаємозв'язків основної ланки і центру, децентралізація функцій управління окремих підприємств, їхня комерційна відособленість від кооперативної спілки.

Отже, не зважаючи на певні проблеми і складнощі кооперативні методи господарювання успішно витримали випробування часом і довели свою життєздатність в умовах різних соціально-економічних та суспільно-політичних формацій.

КООПЕРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ МАРКЕТИНГУ

МАРІЯ ВИШНЕВСЬКА, кандидат технічних наук, доцент
Національна металургійна академія України, м. Дніпро

Сучасні конкурентні переваги підприємств практично повністю обумовлені перевагами в технологіях виробництва, управління, організації просування товарів. В той самий час досягнення конкурентних переваг компанії у турбулентному ринковому середовищі неможливо без пошуку, як обійти конкурентів. Як правило, нові ідеї генерує маркетингова команда підприємства і вона ж оцінює їхній потенціал з точки зору збільшення обсягу продажів.

Маркетинговий аналіз, що, передбачає багатостадійну процедуру аналізу ринку, безумовно, є важливою точкою на шляху прийняття коректного управлінського рішення та дозволяє оцінити конкурентоспроможність продукції, можливості її реалізації на ринку, отримання доходу, обґрунтувати комерційну спроможність проекту.

Між тим, не рідкісна ситуація, коли порівняно невеликі фінансові можливості малих та середніх підприємств не завжди дозволяють їм використовувати весь спектр засобів підвищення ефективності своєї діяльності, зокрема витратити кошти на маркетингові дослідження. Вони, насамперед, і зустрічаються із проблемою доступності маркетингу, тобто саме для невеликих виробничих підприємств проблеми реалізації ефективного маркетингу є особливо гострими.

Проблема розширення доступності маркетингу може бути вирішена (або в значній мірі пом'якшена її гострота) за допомогою кооперації

підприємств. Стратегічний альянс підприємств у сфері маркетингу на основі коопераційних взаємодій між ними дозволяє очікувати на ряд позитивних зрушень, як створення конкурентних переваг на ринку, розширення каналів збуту, забезпечення успішного просування товару, збільшення обсягів продажів, покращення ключових фінансово-виробничих показників компаній у поєднанні з підвищенням стабільності свого функціонування.

Доцільність таких альянсів найбільш очевидна в тих випадках, коли відбувається скорочення або переповнення ринків і спостерігається жорстке обмеження попиту. При цьому один з варіантів кооперації підприємств – це часткова компенсація витрат на маркетингові дослідження (їх пропорційне розділення).

Відповідно до запропонованої схеми передбачається розподіл затрат, пов'язаних із проведенням маркетингових досліджень одним із підприємств, між членами альянсу коопераційної структури, а також спільне використання маркетингової інформації всіма членами кооперації. При цьому власник інформації знижує величину своїх затрат на суму виплат покупців інформації – підприємств-членів альянсу, а інформація отримана підприємствами трансформується в потенційні доходи, такі як:

- доходи від реалізації продукції по більш високим цінам (або придбання сировини по більш низьким цінам);
- доходи від збільшення обороту(продажів);
- економія на відсутності необхідності проведення самостійно маркетингових досліджень, організації реклами та ін., що спричинило б більші витрати, ніж виплати в певному розмірі.

Зазвичай кооперація такого характеру відбувається в декілька етапів на основі довгострокових згод між вітчизняними підприємствами або з участю закордонних партнерів. На першому етапі потенційні партнери досліджують можливість та зацікавленість сторін щодо спільної діяльності, аналізують економічну стійкість, виробничу базу, конкурентоспроможність, забезпеченість кваліфікованим персоналом.

У випадку взаємної задоволеності сторін результатами попереднього аналізу, виникає підстава для розробки проекту кооперації, який зазвичай являє собою скорочений план спільних дій, таких як: попереднє розділення зобов'язань сторін, окреслення принципів комерційних відносин членів альянсу, оцінка перспективних ємностей внутрішнього та/або зовнішнього ринків, визначення необхідних капіталовкладень, обсягів фінансування та джерел отримання коштів, попередній фінансовий аналіз (розрахунок самоокупності проекту, очікуваної норми прибутку) для прийняття остаточного рішення о доцільності кооперації.

Слід також зазначити, що у випадку кооперації сторін з різними валютними системами, в якості валюти для розрахунків доцільне

використання більш стабільної з них та введення валютної обмовки. А також застосування ковзних цін при укладанні угоди на довгий термін за умови існування небезпеки інфляції в будь якій із країн сторін, що кооперуються.

Якщо приймається рішення о продовженні процесу кооперації, розробляється остаточний план та порядок його поетапного здійснення, узгоджуються умови економічних відносин сторін, готується угода о кооперації, яка зазвичай складається з чотирьох розділів – предмет, комерційний блок, юридичний блок та комплект додатків до угоди.

Досвід застосування викладеного підходу показує, що при кооперації одночасно з поліпшенням показника стабільності, відбувається також поліпшення інших фінансових даних (прибутку, рентабельності та ін.), що свідчить про позитивні зрушення в економіці підприємств членів альянсу, адже вони не тільки збільшують власні ключові фінансово-виробничі показники, але й поєднують це з підвищенням стабільності свого функціонування. При цьому виникає нелінійний, так званий синергетичний ефект кооперації, при якому вигаш отримує кожне з підприємств альянсу.

Таким чином, отримуємо висновок – комплексні маркетингові дослідження в силу їх дорожнечі залишаються майже недоступними для безлічі невеликих вітчизняних виробничих структур, що в подальшому негативно впливає на якість прийняття управлінських рішень.

Одним з можливих варіантів подолання цієї проблеми може стати проект з кооперації по лінії об'єднання малих виробничих структур для організації загальної маркетингової служби і спільного фінансування витрат на проведення маркетингових досліджень.

AGRICULTURAL COOPERATIVES IN USA: STRENGTHS AND CHALLENGES

IRYNA VOLOVYK, Associate Professor, Department of Management and Public Administration

Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

DAVID HAHN, Professor Emeritus, Department of Agricultural, Environmental and Development Economics

Ohio State University, USA

Cooperatives are an essential part of the U.S. economy, especially in rural communities and areas. In addition to helping farmers and ranchers market their products and acquire farm supplies, cooperatives help meet many other needs, such as supplying electricity, telecommunications, credit and financial services, housing, food, hardware and building supplies, among other services. Co-ops are usually organized to meet a need that the marketplace is not fulfilling adequately [1].

There are more than 40,000 cooperative businesses in the United States with 350 million members (many people belong to more than one co-op). These cooperatives generate \$514 billion in revenue and more than \$25 billion in wages, according to a study conducted by the University of Wisconsin Center for Cooperatives, with support from USDA Rural Development [2].

Cooperatives represent a strong business model and greatly contribute to both the national and local economies. Studies show that consumers want to do business with companies that share their values, making today's environment ideal for cooperatives and their commitment to the communities in which their members live and work.

Co-ops do not have to answer to outside shareholders; they care about meeting their members' needs. Co-ops represent democracy in action, with control exercised by a board of directors elected from the ranks of members; the board hires and directs management and is ultimately responsible to the members. Cooperatives generate jobs in their communities, keep profits local and pay local taxes to help support community services. Cooperatives often take part in community improvement programs, ensuring that everyone has an opportunity to benefit from the cooperative experience.

Highly estimating the role of cooperatives in Agribusiness and communities development, United States Department of Agriculture helps rural residents form new cooperatives and improve the operations of existing ones through the following services:

- Education – USDA Cooperative Programs develops educational reports and programs that promote the understanding of cooperative principles and practices. Helping people decide if they should form a co-op, and how to do so; Agriculture and business classes taught in secondary

schools and colleges; Cooperative director training and member education; Enhancing the skills of co-op managers and other co-op employees; Professionals who work with co-ops, such as accountants, lawyers and consultants; Extension agents and economic development practitioners; Youth groups of all types, such as FFA and 4H.

- Trade associations and co-op councils, for instance the Mid-America Cooperative Council (MACC). It is a multi-state, non-profit trade association founded in January 2003, by a group of like-minded individuals. These individuals understood the impact cooperative principles have on the sustainability of co-ops, yet they began to see a widespread erosion of co-op knowledge among co-op communities. All sectors of cooperatives were engaged in establishing MACC. The founders also wanted to address the lack of unique co-op educational resources available in the Midwestern region [3].

- Funding for Cooperatives - In conjunction with other Rural Development program areas, USDA provide financial assistance opportunities that are available to assist rural businesses, including cooperatives, and agricultural producers.

- Cooperative Data and Statistics – USDA collect financial and other data from the nearly 1,500 farmer, rancher, fishery and bargaining cooperatives annually.

- Research – USDA provides support to cooperatives and their member-owners dealing with a wide variety of issues. This research provides a knowledge base to support cooperatives dealing with current and emerging issues, including: Changing markets and business trends; Economic activities of cooperatives; Financing and financial structure; Legal and tax policy; Issues and practices in cooperative education; Management and operations; Member governance; Policy; Sociological aspects of cooperation; Structure and organization.

The sufficient factor of sustainable cooperative environment in USA is a transparent legislative framework. Cooperatives belong to one of the subgroup of corporations but do not have double taxation. Therefore, for the members it can be the more attractive form of business partnership.

Nevertheless, there are some challenges for cooperatives in Agriculture in the U.S. The most important of them – competition among cooperatives and as a result many merges (especially in grain sector). For dairy cooperatives, there are some other issues – conjuncture of the market is not good and milk-processing sector fills the consequences of price under the bottom line. Newborn small cooperatives appear to find and develop the new markets (pumpkin growth, organic food, goat milk production etc.).

However, the development of managerial skills and cooperatives principles are still the strategically important goal for the cooperatives in Agriculture.

References:

1. The official website of the USDA // <https://www.rd.usda.gov/programs-services/all-programs/cooperative-programs>.
2. Rural Cooperatives. September/October 2017 // <https://www.rd.usda.gov/files/CoopMagSepOct2017Sec508.pdf>.
3. The official website of Mid America Cooperative Council // <http://macc.coop>.

ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПЕРЕВАГИ КООПЕРАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В УКРАЇНІ

ІРИНА ДРАГАН, студентка групи МТ-1-16

Науковий керівник: Нечипоренко К.В.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Економічні процеси розвитку та функціонування аграрних підприємств постійно змінюються. В останні роки, у зв'язку з переходом до ринкових відносин, вони отримали радикальніший розвиток. Це пояснюється тим, що засади діяльності суб'єктів підприємництва змінюються під впливом внутрішніх і зовнішніх обставин. Кожне аграрне підприємство здійснює діяльність не ізольовано, а в певному контакті з іншими суб'єктами господарювання. Залежно від ступеня активності, вони можуть швидко або повільно впливати на діяльність підприємства і торкатися його інтересів.

Кооператив – це самоврядне об'єднання осіб, які добровільно співпрацюють для їх взаємного соціального, економічного і культурного розвитку. Кооперативу як організаційній структурі гарантується вільний вибір господарської діяльності, самостійність у прийнятті рішень з усіх питань життя кооператорів, як за напрямом діяльності, обсягом і структурою виробництва, розробленням плану, організацією виробництва, внутрішнім розпорядком, так і реалізацією продукції та розподілом доходів. Кооператив працює на засадах самоокупності й самофінансування. Втручання в господарську або іншу діяльність кооперативу, державних і керівних кооперативних органів, встановлення йому будь-яких завдань, вирішення питань, віднесених до компетенції кооперативу та його органів, не допускається.

Як форма організації виробництва кооператив функціонує на засадах приватної власності. Кожен член кооперативу знає, якою часткою капіталу він володіє. Це і є його приватна власність. Окрім того, виробничий кооператив дає можливість певного соціального захисту

непрацездатних власників майнових і земельних паїв як асоційованих його членів, чого нема у формуваннях іншого типу.

Практичний сенс сільськогосподарської кооперації полягає у об'єктивній вигоді для селян об'єднувати виробництва та/або ресурси, тобто робить їх рівноправними конкурентоспроможними учасниками ринкових відносин. Кооперативи надають можливість об'єднатися для спільної діяльності, що дає кращий результат, ніж якби та сама кількість селян працювала в одноосібних господарствах. Кооперативи є автономними організаціями самопомоги, контрольованими своїми членами. Якщо вони вступають в угоди з іншими організаціями, включаючи уряд, або залучають капітал із зовнішніх джерел, вони роблять це на умовах, що забезпечують демократичний контроль членами кооперативу і збереження кооперативної автономії.

Кооперативи забезпечують освіту і навчання своїх членів, обраних представників, менеджерів і співробітників, щоб вони могли робити ефективний внесок в розвиток своїх кооперативів. Вони інформують громадськість – особливо молодь і лідерів громадської думки – про сутність і переваги кооперації.

Кооперативи ефективно служать своїм членам та зміцнюють кооперативний рух, співпрацюючи на рівні місцевих, національних, регіональних і міжнародних структур; працюють в інтересах сталого розвитку громад відповідно до політики, узгодженої з їх членами.

Відносини виробництва, розподілу, обміну та споживання - це замкнута система, що, відображає дію різних учасників за єдиним принципом співробітництва і на основі кооперації праці, внаслідок яких, забезпечується безперервний розвиток суспільного виробництва.

Кінцевою ж метою кооперації сільськогосподарських товаровиробників є організація виробництва на таких засадах, в основу яких покладений, насамперед, захист їх інтересів.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВАХ

ВАЛЕРІЯ ЄРЧЕНКО, магістрант

Науковий керівник: І.А. Воловик, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Економіка будь-якої країни світу, здатна швидко розвиватися за рахунок реалізації інвестиційних проектів, які забезпечують процес розширеного відтворення, створюють нові робочі місця, споживчий та виробничий потенціал. Ефективна діяльність обслуговуючих

кооперативів у довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів їх розвитку, визначається діапазоном інвестиційної діяльності і рівнем їх інвестиційної активності [2].

Кожний інвестиційний проект має форму, зміст та певні цілі, для досягнення яких, він був створений. Головними ознаками будь-якого проекту являються: наявність чіткої мети, ліміту часу, ресурсів та визначеного бюджету. Найбільш актуальними завданнями, які постають перед обслуговуючими кооперативами на сьогоднішній день є:

- розширення напрямків діяльності діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;
- розширення можливостей щодо надання консультаційних послуг для кооперативів та їх членів;
- заохочення інвестицій у модернізацію інфраструктури та у нові технології;
- удосконалення транспортних послуг;
- запровадження міжнародних стандартів якості та безпечності сільськогосподарської продукції;
- створення нових робочих місць та підвищення продуктивності праці.

Для здійснення проекту необхідні великі трудові і матеріальні витрати, які необхідно регулювати і раціонально використовувати. Управління інвестиційним проектом здійснюється на всіх етапах проектування:

- 1) початок та побудова проекту;
- 2) поточного управління та узгодження;
- 3) етап кризи проекту;
- 4) етап завершення проекту.

Вагомими перешкодами для інвестиційного забезпечення обслуговуючих кооперативів є неприбутковий статус кооперативів, який створює об'єктивні труднощі за обґрунтування їхньої кредитоспроможності; нестача у новоствореного кооперативу власного майна в достатньому для використання його як забезпечення за кредитом обсязі; відсутність кредитної історії кооперативів [1].

Україна має значні можливості для розвитку аграрного сектору та перетворення його у високоефективну сферу економіки. Впровадження інвестицій у розвиток обслуговуючих кооперативів дасть змогу вийти на вигідні ринки збуту постачання і послуг, у тому числі міжнародних, підвищити конкурентоздатність та покращити якість надання послуг.

Список використаних джерел:

1. Брик М. В., Литвин Р.І. Проблеми активізації інвестування сільськогосподарського виробництва. // Науковий вісник. – 2006. – №16. – С.17–21.

2. Письмаченко Л.М., Павлова Г.Є., Юрченко С.В. Інвестиції у галузі сільського господарства як шлях до демократичного економічного зростання // Наукові праці КНТУ. – 2010. – №17. – С.24–27.

РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ

ІННА ЗАСТАВА, старший викладач

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Під поняттям “кооператив” слід розуміти відкриту господарську структуру, що утворена на основі добровільного об’єднання фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, а також підприємницької здатності сільськогосподарських товаровиробників й знаходиться під контролем учасників кооперації та призначена для задоволення їх економічних і соціальних потреб. Кооператив – це, насамперед, особлива організація, економічні відносини в якій побудовані не лише на приватній власності, а й на демократичних принципах та взаємодопомозі.

Аспекти розвитку та становлення кооперативного руху на українських землях досліджували такі вітчизняні вчені: І. А. Артеменко, Т. О. Білоброва, С. О. Гладкий, І. Л. Гороховський, Т. В. Оніпко, А. О. Пантелеймоненко, О. П. Панченко, В. П. Рекрут, Н. К. Фігуровська, О. В. Яценко, Т. П. Яцун. Етапи розвитку кооперації в аграрному секторі України розглянуто в табл.1.

Першим кооперативом в Україні було “Товариство хазяїв Полтавської губернії”, засноване у 1898 р. у м. Кременчуці Полтавської губернії. Практичним творцем сучасної української кооперації визнають Василя Нагірного (1848–1921 рр.), який пропагував кооперативну ідею серед українців у Східній Галичині . Він організував у 1883 р. у Львові перший український споживчий кооператив “Народня Торговля”, який став провідним національним товариством споживачів типу рочдейль (“rochdale”).

Кооперативне молочарство в Україні зародилось ще на початку ХХ ст. на Галичині.

Таблиця 1- Етапи розвитку кооперації в аграрному секторі України

Етап	Відмінні ознаки етапів
Підйому кооперативного руху і самодіяльного розвитку	Формування передумов і умов для розвитку кооперації. Створення споживчих кооперативів та спілки споживчих товариств

кооперації (1861 – 1917 рр.)	Утворення кооперативного сектора економіки в сільському господарстві. Великомасштабна організація кооперативів. Створення галузевих кооперативних спілок на базі поміщицьких господарств
Військового комунізму (1918 – 1921 рр.)	Одержавлення раніше сформованої кооперації і зародження її соціалістичних форм
Нової економічної політики (1922– 1928 рр.)	Державна підтримка і сприяння розвитку кооперативного руху
Колгоспного будівництва (1929 – 1960 рр.)	Масове створення колгоспів, їх укрупнення. Перетворення частини колгоспів в радгоспи
Міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції (1961–1987 рр.)	Створення міжгосподарських підприємств і агропромислових об'єднань
Оновлення соціалістичної кооперації (1988–1991 рр.)	Проголошення різноманіття форм соціалістичної кооперації
Реорганізації колгоспів і радгоспів (1991 – 1995 рр.)	Перетворення колгоспів і радгоспів в нові форми господарювання. Правове визнання кооперативів
Сучасний (1996 - н. час)	Різноманіття форм і видів кооперативів

Цей сектор кооперації, організований на зразок західноєвропейських країн, виник у повітовому місті Прикарпаття Стрий, у 1905 р.

У 1920 р. було створено Всеукраїнський кооперативний центр – Вукоопспілку, основою діяльності якої став тісний господарський і організаційний зв'язок з російською кооперацією, підпорядкування кооперативного апарату державним органам, перебудова кооперації на основі створення мережі єдиних споживчих товариств (ЄСТ), які обслуговували все населення України. У результаті кооперація змінила свої функції: відійшла від багатьох кооперативних принципів, була усунена від багатьох видів діяльності. З добровільної самостійної організації вона перетворилася на залежний від державних органів апарат.

Система споживчої кооперації України на початку 30-х рр. ХХ ст. перетворилася на органічну структуру соціалістичної моделі економіки держави, отримала монопольне становище на селі й стала слухняним виконавцем рішень партійно-радянських органів.

Протягом 1960–1965 рр. споживча кооперація України остаточно закріпила за собою роль основної торговельної організації на селі.

У 1988 р. було прийнято Закон СРСР «Про кооперацію». Сферою діяльності кооперативів було визнано: сільське господарство, промисловість, будівництво, транспорт, торгівлю й громадське харчування, сферу платних послуг та інші галузі виробництва й соціально культурного життя. Типи кооперативів обмежувалися виробничими та споживчими.

Сьогодні час великих змін у світогляді, політиці, економіці та в повсякденному житті українців. Кооператори проголосили «2017 — рік кооперації, інновацій та ощадності». І місія кооператорів — навчити людей повірити у власні сили та думати своєю головою, планувати й не відступати перед перешкодами.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

ІННА ЗЕМЛЯКОВА, студент гр. ФК-1-14

Науковий керівник к.е.н., доц. Павленко О.П.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, Дніпро**

innazem7@gmail.com

Становлення соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні, забезпечення високого рівня зайнятості населення, підвищення його добробуту можливі за умови ефективності розвитку насамперед сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Для вирішення цієї проблеми державними структурами прийняті комплексні нормативно-правові документи щодо регулювання діяльності кооперативів в аграрному секторі економіки, зокрема Господарський, Податковий, Земельний та Цивільний кодекси України, Закони України «Про кооперацію» й «Про сільськогосподарську кооперацію» тощо.

Проте якість розвитку сільськогосподарських кооперативів є низькою. Основними проблемами функціонування і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є наступні:

- низький рівень державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації;
- подвійне оподаткування обслуговуючих кооперативів;
- низький рівень професійних знань управлінського персоналу обслуговуючого кооперативу щодо цілей і мети створення, особливостей оподаткування та господарської діяльності об'єднання, шляхів подальшого розвитку кооперативу через відсутність спеціалізованої підготовки фахівців у цій сфері у системі вищої освіти;

– нерозвиненість споживчої кооперації та відсутність її підтримки з боку Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки), що не сприяє відродженню і зміцненню споживчих товариств, захисту інтересів її членів і сільського населення;

– нерозвиненість кредитної кооперації, розвиток якої в Україні стримують відсутність загальнодержавної системи гарантування вкладів членів кредитних спілок (як це має місце щодо вкладників банків); відсутність нормативно-правових та інституційних умов розвитку фінансової інфраструктури ринку кредитної кооперації; недостатність реальних механізмів захисту прав членів кредитних спілок, що є одночасно їх власниками та клієнтами. Хоча саме кооперативна система фінансово-кредитної взаємодопомоги, яка належить селянам, повинна стати фінансовою основою їх розвитку.

Через кризові явища в економіці за останні роки держава не виділяла достатніх фінансових ресурсів для втілення в дію запланованих заходів, прийнятих у нормативно-правових актах, концепціях, стратегіях, проектах і програмах. Обслуговуюча кооперація в країні з ринковою економікою не набула значного поширення й розвитку.

З метою подальшого вдосконалення діяльності кооперативних організацій і підприємств потрібно здійснювати цілеспрямовану роботу щодо реформування споживчої кооперації з питань внутрішньокооперативних взаємовідносин, забезпечення узгодженості та комплексності дій усіх її ланок, закріплення відносин права власності, посилення захисту інтересів і прав пайовиків.

Отже, розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні може відбуватися стрімкими темпами завдяки поєднанню державної підтримки з реалізацією грантових проектів міжнародної технічної допомоги.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ

ЛЕСЯ КРЮЧКО, к.е.н., доцент

ВОЛОДИМИР МІШЕНСЬКИЙ, студент гр. ФК-2-14

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Сучасні умови розвитку ринкових відносин, різних форм господарювання та поширення дії глобальної спеціалізації країн світу вимагає по новому розглядати розвиток сільськогосподарських кооперативів в контексті їх впливу на економіку країн, місця серед інших

сільськогосподарських товаровиробників та питомої ваги участі у міжнародній торгівлі [1].

Нині в країнах Заходу, в США, Канаді та інших розвинутих державах сільськогосподарською кооперацією охоплені майже всі основні сфери діяльності фермерських господарств. Зокрема, успішно функціонують такі види кооперативів: обслуговуючі, збутові, кооперативи з фінансово-кредитного та страхового забезпечення, кооперативи з соціального обслуговування, з менеджменту.

Як бачимо, в сільському господарстві зарубіжних країн розвиваються різні форми кооперативів, які безпосередньо створюються фермерськими господарствами для досягнення більш високих результатів господарювання та захисту в конкурентній боротьбі з монопольними структурами у сфері переробки продукції й особливо у сфері її збуту на внутрішньому та зовнішньому продовольчих ринках.

Про масштаби розвитку кооперативів у сільському господарстві розвинутих зарубіжних країн свідчать такі дані. В США, станом на початок 2017 року, функціонує 3 651 кооператив з обсягом бізнесу (товарообороту) понад 120 млрд доларів, ними отримано прибутку 1,7 млрд доларів. Кількість членів кооперативів становить 3353000, чисельність зайнятих у них працівників на постійній основі досягає 174 тис. чоловік, а частково зайнятих - 92 тис. чоловік [4].

Частка основних видів сільськогосподарської продукції, яка реалізована через кооперативи, становить: молока - 86%, зерна і насіння олійних культур - 40%, бавовни - 43%, фруктів та овочів - 19%, худоби і вовни - 14%. Частка ресурсів, закуплених через кооперативи, є також досить істотною і по окремих їх видах складає: добрив - 45%, пального - 50%, засобів захисту рослин - 34%, кормів - 21%, насіння - 10%.

Багато сільськогосподарських кооперативів США є надзвичайно великими підприємствами. Досить сказати, що 7 таких кооперативів мають оборот понад 1 млрд. доларів.

Переробні кооперативи Скандинавських країн у 2016 році (Норвегії, Швеції, Фінляндії та Данії) переробляють і реалізують понад 90% молока і молокопродуктів, 70-80% м'яса і м'ясопродуктів. Збутові кооперативи Швеції реалізують 80% зерна і 75% яєць, вироблених шведськими фермерами. Значних масштабів діяльності сільськогосподарських кооперативів досягнуто в Німеччині та Франції. В останній у 90-х роках уже функціонувало багато (понад 10 тис.) кооперативів нового спрямування — із спільного використання технічних засобів у сільському господарстві, які обслуговують 25% фермерських господарств. У цих формуваннях зосереджено 4% загальної кількості тракторів, 30% зернозбиральних і 35% кормозбиральних комбайнів, 16% розкидачів добрив та 12% іншої сільськогосподарської техніки. Аналогічний досвід накопичено і в Німеччині, де фермерськими господарствами створені машинні товариства із спільного використання техніки.

В країнах Західної Європи спостерігається процес диверсифікації діяльності кооперативів. Скажімо, багато збутових кооперативів взяли на себе функцію забезпечення фермерських господарств матеріально-технічними ресурсами. У Франції великі кооперативи зі збуту зерна створюють потужні виробництва з його переробки і виготовлення широкого асортименту виробів з борошна, забезпечуючи завдяки цьому додаткові прибутки фермерським господарствам — членам таких кооперативів.

Виходячи з досвіду сільськогосподарських кооперативів у світі, за умов корінного реформування аграрного сектора економіки держави, можна зробити висновок, що сільськогосподарська кооперація на даному етапі це:

- насамперед, форма самоорганізації та взаємодопомоги селян;
- форма самозахисту їхніх соціальних і економічних прав та інтересів;
- форма самооборони від монополістів та нечесної конкуренції;
- форма забезпечення якості продукції, що виробляється [2].

Новим напрямком у розвитку сільськогосподарських кооперативів у зарубіжних країнах є створення асоціацій кооперативів, завдяки чому досягається вищий рівень їх конкурентоспроможності на продовольчому ринку, більш надійний захист від впливу монополізованих структур в агробізнесі.

Таким чином можна узагальнити, що розвиток кооперативного руху показав всьому світу економічні переваги таких формувань та визначив базові принципи їх діяльності, успішно змінюючи свої форми та вдосконалюючись.

Список використаних джерел:

1. Історія економічних учень: Підручник / Л.Я Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; За ред. Л.Я Корнійчук, Н.О.Татаренко. — К.: КНЕУ, 2001. — 564с.
2. Сільськогосподарські кооперативи. Кооперування та агропромислова інтеграція фермерського виробництва.
<http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-116/>
3. Lois sur les cooperatives [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=2&title=/C_67_2/C67_2.html.
4. Gender and development. — Access mode:
<http://www.fao.org/economic/esw/esw-home/esw-gender-development/en/>

ОБ'ЄДНАННЯ СТРАХОВИКІВ В УКРАЇНІ

ІННА ЛИСУХО, студентка гр. ФК-1-15

О. Павленко, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Страховики мають можливість створювати спілки, асоціації та інші об'єднання з метою узгодження своєї діяльності, захисту інтересів членів об'єднання та здійснення спільних програм.

Моторне (транспортне) страхове бюро створено 28 вересня 1996 р. Тільки це об'єднання страховиків може проводити обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів від шкоди, заподіяної третім особам. Це страхове бюро повинно гарантувати платоспроможність страховиків-членів щодо страхових зобов'язань, здійснювати управління з централізованими страховими резервними фондами, взаємодіяти з організаціями інших держав з приводу страхування цивільної відповідальності і координації обов'язкового страхування цивільної відповідальності нерезидентів власників транспортних засобів при в'їзді їх на територію України, а також затверджувати тарифи за додатковими договорами обов'язкового страхування цивільної відповідальності за таким порядком, що визначений законодавством.

Морське страхове бюро було створено 27 квітня 1998 р. Учасниками цього бюро є страховики, які отримали ліцензію на здійснення морського страхування й обов'язкового страхування пасажирів від нещасних випадків, які можуть виникнути під час морського перевезення. Це об'єднання проводить свою діяльність для того, щоб відбулось впровадження прийнятих на міжнародному рівні умов морського страхування та форм страхових полісів. Також бюро має займатись розробкою методів страхування морських ризиків, заходів щодо уникнення страхових випадків, а також консультуванням з питань розрахунку величини збитків та страхового відшкодування.

Авіаційне страхове бюро було засновано 27 квітня 1998 р. Членами цього об'єднання можуть бути страхові компанії, які мають дозвіл на здійснення обов'язкового авіаційного страхування. На страхове бюро покладено такі завдання, як: контроль за діяльністю національних страховиків у галузі страхування авіаційних ризиків, співпрацювання з іншими об'єднаннями, які здійснюють обслуговування засобів авіаційного транспорту, розробка пропозицій стосовно законодавчих актів з приводу обов'язкового авіаційного страхування та подання їх до державних органів на розгляд, дослідження та публікація статистичних даних щодо збитків, понесених внаслідок авіаційних подій.

Українське медичне страхове бюро було зареєстроване 15 березня 1999 р. Асоціація має за мету розвиток відкритого та доступного медичного страхового ринку в Україні. Цієї мети об'єднання намагається досягти, впроваджуючи єдині правила, вимоги і стандарти діяльності, надаючи необхідну допомогу страховим компаніям у здійсненні медичного страхування. Також страхове бюро організовує захист прав страховиків та страхувальників на юридичному рівні й прагне забезпечити рівні умови для всіх страхових компаній в Україні.

У відповідності до закону України «Про страхування» страховики, які володіють ліцензією на страхування відповідальності операторів ядерних установок за шкоду, що може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту, повинні утворити ядерний страховий пул. Він може бути юридичною особою й утримується за рахунок внесків страховиків. Ця організація була створена для того, щоб контролювати діяльність учасників пулу з приводу страхування ядерних ризиків, забезпечити їм певну фінансову стабільність і гарантії страхових виплат, приймати участь в реалізації міжнародних договорів, конвенцій у сфері страхування ядерних ризиків.

Об'єднання страховиків «Аграрний страховий Пул» засновано 7 листопада 2012 р. Це об'єднання не має на меті одержання прибутку і об'єднує страховиків України, які проводять страхування сільськогосподарської продукції. Його основна діяльність полягає в організації страхування ризиків, пов'язаних з виробництвом та зберіганням сільськогосподарської продукції, а також страхування продукції від виробничих ризиків.

Товариство актуаріїв України (ТАУ) було утворене 17 вересня 1999 р. Ця організація об'єднує актуаріїв та сприяє розвитку актуарної професії в Україні. Учасниками цього товариства є кваліфіковані актуарії, які сприяють розвитку фінансового ринку України, та займаються підготовкою законодавчих актів на розгляд до державних органів.

Ліга страхових організацій України (ЛСОУ) була заснована у 1992 р. Це об'єднання є неприбутковим та має на меті захист інтересів своїх членів та учасників ринку страхових послуг. До його складу входять учасники страхового ринку України. Ліга має певні завдання, такі як: розвиток страхового ринку, надання допомоги в підвищенні кваліфікації та рівня професіоналізму керівників і спеціалістів, які являються учасниками страхового ринку, забезпечення реалізації антимонопольного законодавства в сфері страхування, а також доведення законодавчих актів органів державної влади стосовно сфери страхової діяльності до учасників ринку страхових послуг.

Федерація страхових посередників України зареєстрована 27 серпня 2003 р. Основна ціль створення Федерації – це сприяння вдосконаленню ведення посередницької діяльності на страховому ринку в Україні. Також ця організація має представляти інтереси членів

федерації в державних органах, захищати права та інтереси учасників посередницької діяльності та забезпечувати зв'язок з громадськістю, тощо.

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

А. ЛОКОТЬКОВА, студентка гр. ФК-2-14

Л. КРЮЧКО, к.е.н., доцент

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Фінансовий стан — це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами.[2]

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів збільшення його прибутковості, рентабельності та платоспроможності.

Оцінка фінансового стану підприємства має здійснюватись шляхом обчислення системи економічних показників, які характеризують господарсько-фінансове становище суб'єктів господарювання.

До основних показників, що, характеризують фінансовий стан підприємства, належать такі:

- прибутковість (рентабельність);
- оптимальний розподіл прибутку;
- оптимальні розміри власних оборотних активів, які забезпечують нормальний процес виробництва та реалізації продукції;
- наявність власних джерел формування оборотних активів в обсязі, достатньому для їх покриття;
- платоспроможність підприємства.[4]

Методика аналізу фінансового стану підприємства залежить від поставленої мети і таких чинників, як час і необхідна глибина аналізу, інформаційного, методичного, кадрового і технічного забезпечення.

Залежно від часу і необхідної глибини аналізу фінансового стану підприємства для ухвалення економічно обґрунтованого управлінського рішення розрізняють експрес-аналіз фінансового стану та поглиблений факторний аналіз фінансового стану.

Аналіз фінансового стану підприємств ґрунтується головним чином на відносних показниках, оскільки абсолютні показники балансу в умовах інфляції практично неможливо привести в зіставний вигляд.

Існують такі основні прийоми аналізу:

- горизонтальний (часовий) аналіз;
- вертикальний (структурний) аналіз;

- трендовий аналіз;
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів);
- порівняльний аналіз;
- факторний аналіз (прямий і зворотній).[3]

Фінансовий стан аграрного підприємства залежить від результатів його виробничої комерційної і фінансової діяльності, тобто чим вищими є показники виробництва і реалізації продукції робіт та послуг, тим нижча їх собівартість, якщо вища рентабельність і вищий прибуток, то фінансовий стан аграрного підприємства є кращим, і навпаки [1].

Фінансовий стан підприємства – це результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Оцінка фінансового стану підприємства дає якісну і кількісну інформацію про його діяльність, яка необхідна для багатьох суб'єктів ринку.

Список використаних джерел:

1. Жидяк О. Р. Фінансовий стан та вдосконалення контролю за фінансовими показниками аграрного підприємства / О. Р. Жидяк // Вісник Таврійського державного аграрного університету. – 2011. – № 10. – С. 138–142
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
3. Скібіцька Л.І., Матвєєв В.В., Щелкунов В.І., Подреза С.М. Антикризовий менеджмент: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 584 с.
4. Філімоненков О. С. *Фінанси підприємств: Навч. посіб.* — 2-ге вид., переробл. і допов. — к: МАУП, 2004. — 328 с.: іл. — Бібліогр.: с. 318-321.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ

РУСЛАНА МИРОНОВА, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Сільськогосподарська кооперація розглядається як об'єднання зусиль і засобів аграрних товаровиробників з метою задоволення їх економічних інтересів і одночасно як засіб збереження створеної раніше в колективних господарствах виробничої і соціальної інфраструктури, підвищення ефективності використання засобів виробництва.

На сучасному етапі державна підтримка сільськогосподарської кооперації не завжди характеризується узгодженістю та системністю заходів, здійснюваних органами державної влади стосовно кооперативних організацій. Відсутність чіткої визначеності ролі і місця держави у розвитку сільськогосподарської кооперації, недостатня обґрунтованість концептуальних та методологічних засад у відносинах між державою та кооперативами уповільнюють темпи становлення кооперативного руху в аграрному секторі економіки України.

Держава може і повинна здійснювати підтримку діяльності кооперативних організацій. У своєму розпорядженні вона має цілий арсенал вивірених світовою і вітчизняною практикою економічних, правових, адміністративних та інших засобів державного регулювання. Проте, як свідчить вітчизняний досвід, адміністративні засоби управління належного розвитку кооперації, як правило, не забезпечували, а, навпаки, пригнічували його. Водночас, економічні та правові засоби державного регулювання в поєднанні з дією ринкових механізмів відкривають широкі можливості для розвитку кооперативного руху на селі. Наразі держава має гарантувати, з одного боку, недопущення процесу одержавлення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та нав'язування державою виконання невластивих їм функцій, а з іншого – створити сприятливі умови діяльності кооперативних організацій в аграрному секторі економіки країни.

В результаті теоретичного узагальнення виділено основні напрями державної підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації. Серед них найважливішими є економічний, правовий, організаційний та соціальний. Зазначені напрями державної підтримки здатні забезпечити ефективний розвиток кооперації в аграрному секторі економіки країни та стати основою для формування організаційно-економічного механізму державної підтримки сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

Під організаційно-економічним механізмом державної підтримки розвитку кооперації слід розуміти сукупність організаційних та економічних важелів і стимулів цілеспрямованого впливу держави на задоволення правових, економічних та соціальних потреб сільськогосподарських товаровиробників, об'єднаних в кооперативні організації. Зміст і форми поставлених перед організаційно-економічним механізмом державної підтримки розвитку кооперації завдань знаходять відображення у сукупності організаційно-економічних важелів та стимулів, через які держава коригуватиме недоліки ринкового механізму і, опосередковано, за допомогою кооперативів виконуватиме місію захисту соціально-економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників.

Отже, механізм державної підтримки розвитку кооперації повинен спонукати суб'єктів аграрних відносин до реалізації мотивованої, економічно відповідальної поведінки за результати господарської діяльності та опанування ринкових методів господарювання. Перехідний період засвідчив, з одного боку, про негативний вплив надмірного втручання держави в ринкові механізми, а з іншого – безпідставність покладатися лише на ринкове саморегулювання сільськогосподарського виробництва. У цьому контексті державна підтримка повинна гармонізувати інтереси й потреби сільськогосподарських товаровиробників шляхом поєднання функцій державного регулювання з дією ринкових стимулів.

З метою поліпшення умов розвитку кооперації запропоновано формування організаційно-економічного механізму державної підтримки сільськогосподарських кооперативів на засадах комплексності та поступальності. Під комплексністю та поступальністю слід розуміти поетапну розробку та реалізацію основних напрямів державної підтримки кооперативних відносин в аграрному секторі економіки країни. Доцільним вбачається здійснювати впровадження такого механізму у декілька етапів. Перший, підготовчий етап полягає у формуванні організаційного підґрунтя для його втілення. Ключовим завданням цього етапу є формування структурних підрозділів в органах державної влади і управління, які б відповідали за розвиток кооперації.

Доречним може стати формування при Міністерстві аграрної політики України спеціальної координаційної ради з питань розвитку кооперації у складі керівників заінтересованих центральних органів управління, науково-дослідних установ та представницьких кооперативних організацій усіх видів та напрямів діяльності. Координаційна рада з питань розвитку кооперації повинна мати повноваження консультативно-дорадчого органу при Міністерстві аграрної політики України та забезпечувати взаємодію кооперативів з органами державного і регіонального регулювання аграрного виробництва.

У межах підготовчого етапу важливо забезпечити формування чітко і всебічно обґрунтованих проміжних і кінцевих завдань та результатів розвитку кооперації, етапів і механізмів їх досягнення з одночасним розробленням відповідних планів, програм та нормативних актів. Водночас доцільним вбачається створення передумов для своєчасного і повного фінансового та іншого ресурсного забезпечення виконання планів та програм. Важливим також є завчасне передбачення можливих ризиків, пов'язаних з державною підтримкою розвитку сільськогосподарської кооперації, та визначення джерел фінансової чи іншої ресурсної бази для їх подолання.

Другий етап пов'язаний з формуванням комплексу заходів державної підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації.

Основою ефективною та життєздатною державною підтримки повинно стати досконале кооперативне законодавство, адекватна ринковим умовам фінансова, цінова та податкова політика з урахуванням особливостей кооперативної форми господарювання, надійне кадрове забезпечення кооперативних організацій, ефективно діюча система підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кооперативних кадрів, наукове забезпечення розвитку кооперації тощо.

Третій етап формування організаційно-економічного механізму на засадах комплексності та поступальності полягає у реалізації запропонованих напрямів державної підтримки, кожен з яких має чітке цільове призначення та виконує властиві лише йому функції. Визначальним у цьому процесі є відпрацювання чіткості й повноти кожного напрямку стосовно потреб сільськогосподарських товаровиробників на кожному етапі розвитку кооперації.

Відповідно до цього всі заходи державної підтримки вимагають безперервного і детального відстеження та адаптації відповідно до вимог сільськогосподарських товаровиробників. Саме тому у реалізації державної підтримки виникає об'єктивна необхідність мати такий важливий інструмент, як її моніторинг, під яким слід розуміти цілісну систему збору та обробки інформації як про діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, так і органів державної влади, відповідальних за їх розвиток, що надасть можливість своєчасно реагувати на можливі зміни і відхилення в процесі розвитку кооперації з метою одержання своєчасної допомоги з боку держави.

НАПРЯМИ РОЗШИРЕННЯ КООПЕРАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГЛОБАЛІЗОВАНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ДМИТРО ПЕТРИК, магістрант

Науковий керівник: І. Воловик, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Бурхливий розвиток промисловості, бездумне використання природних ресурсів призвело до того, що людство сьогодні шукає шляхи порятунку від екологічної загрози, яка нависла над усією планетою. Орієнтація суспільства на матеріальні цінності викликала суттєве погіршення якості продуктів харчування. Зростання чисельності населення на планеті спричинило продовольчу кризу. Всі ці негативні фактори, пов'язані з глобалізацією, змушують шукати шляхи розвитку економіки, які б змогли відновити втрачений екологічний баланс в навколишньому середовищі, були б направлені на раціональне

використання наявних ресурсів і змогли б підтримати екологічну безпеку суспільства.

Сфера відновлювальної енергетики має перспективу розвитку в умовах поступового вичерпування традиційних джерел енергії. Енергетичні кооперативи, такі як «EWS» (Німеччина), «Enercoop» (Франція), «Energy4All» (Велика Британія), «Middelgrunden» (Данія), «Ecopower» (Бельгія), мають на меті не лише виробництво “зеленої” електроенергії, але й обмеження монополії великих компаній та збереження земельних угідь. Як показує міжнародний досвід, залучення кооперативів до виробництва енергії дозволяє краще контролювати механізм ціноутворення та енергетичні потреби місцевих громад. Бельгійський «Ecopower» зміг виробляти енергію на 10% дешевше, ніж великі енергетичні компанії, що мало значний резонанс і дозволило збільшити зацікавленість потенційних споживачів до кооперативної діяльності. І хоча у більшості випадків енергетичні кооперативи все-таки не змогли знизити тариф, не викликають сумніву згадані вище опосередковані переваги. Діяльність енергетичних кооперативів сприяє підвищенню екологічної свідомості, а одночасно послаблює спротив щодо розвитку “зеленої” енергетики.

Типовими труднощами енергетичних кооперативів називають: невеликі розміри, менша здатність реалізувати переваги від масштабу виробництва і брак професіоналізму. Відновлювальна енергетика характеризується численними перешкодами для початку діяльності (високі кошти відповідного обладнання, необхідність доступу до інсталяцій, труднощі під'єднання до існуючих електричних мереж), що підсилює аверсію ризику, яка зазвичай присутня в кооперативних структурах, які досить часто позиціонуються за власною економічною та суспільною спрямованістю близько до існуючих екологічних рухів.

Для України важливість кооперативної діяльності у сфері відновлювальної енергетики є важливою передусім у контексті зниження залежності від імпортованих енергоносіїв. Також можна припустити, що поява додаткових “гравців” на важливому енергетичному ринку дозволить надати йому більшої прозорості. Раціональна біоенергетична утилізація органічних відходів тваринництва вирішує ряд складних проблем аграрного виробництва. Передусім, це зменшення забруднення навколишнього середовища небезпечними речовинами, в т. ч. рідкими та твердими відходами діяльності тваринницьких ферм, обмеження емісії метану в атмосферу. Економічна складова полягає в можливості одержання додаткових грошових доходів, що сприятиме загальному підвищенню ефективності тваринництва, зменшення рівня збитковості виробництва інших видів продукції.

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ І ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВАХ

НАТАЛІЯ ПЕТРИК, магістрант

Науковий керівник: І. Воловик, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Відомо, що спеціалізація, як поглиблення процесу суспільного поділу праці, передбачає подальшу кооперацію між учасниками цього процесу. Спеціалізація підприємств на виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції або на технологічних стадіях її виробничого циклу не може здійснюватися без розвинутих міжгосподарських виробничих зв'язків. Це зумовлює розвиток форм спеціалізації та кооперування підприємств аграрного сектора.

Процеси диверсифікації не слід розглядати в протизагагу спеціалізації та змішувати її з комбінуванням виробництва. Диверсифікація і спеціалізація доповнюють одне одного.

Відмінність їх в тому, що коли диверсифікація задовольняє додатковий попит, повніше використовує ресурси, оздоровлює екосистеми, освоює нові технології, підвищує доходність підприємства, то спеціалізація направлена на більш масове виробництво, низькі затрати праці, підвищення якості, широке використання науково-технічного прогресу, високу продуктивність праці, високу галузеву оплату праці.

Проте, якщо спеціалізація передбачає кооперацію у виробництві, тобто горизонтальну кооперацію, то диверсифікація господарської діяльності підприємств зумовлює необхідність здійснення кооперації вертикального типу, головним чином, пов'язаної з безпосередньо ринковою діяльністю. Отже, кардинальною особливістю процесу диверсифікації діяльності аграрних підприємств на етапі їх ринкової трансформації і адаптації до конкурентного середовища є зростаюча необхідність залучення до структуроутворюючих процесів, зокрема, участь у міжгосподарській кооперації вертикального типу шляхом створення підприємств особливої економічної природи – сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Диверсифікація виробництва в сільському господарстві, на відміну від інших галузей економіки, має свої особливості, зумовлені специфікою аграрного виробництва. Ці особливості можна назвати об'єктивними передумовами до застосування диверсифікації. До них слід віднести властивості конкретного ґрунту, біологізацію землеробства, розбіжність в цінах на сировину і готову продукцію, що стимулюють власну переробку, сезонність виробництва і використання робочої сили, високі витрати на

транспортування продукції, нестабільність господарювання, пов'язану з природними факторами.

Диверсифікація сільськогосподарського виробництва продиктована об'єктивними причинами природного і економічного порядку. Вона позитивно діє на економічну, соціальну і екологічну ефективність аграрних формувань. Через реалізацію проектів диверсифікації виробництва покращується використання землі, засобів виробництва і трудових ресурсів, завойовуються додаткові ніші ринків, стабілізується фінансовий стан сільгоспвиробників, більш повніше задовольняється попит на продукцію, роботи, послуги. Вона дозволяє краще насичувати ринки товарами, замінювати застарілі товари новими, підвищувати ефективність виробництва, використовувати ресурси більш рівномірно на протязі року, підвищувати зайнятість за рахунок нових робочих місць. Диверсифікація сприяє витісненню імпорту, більш рівномірному надходженню доходів за періодами року, збільшенню річної маси прибутку. Виходячи з цього, диверсифікація виробництва вимагає особливого типу господарювання, що стимулює новації, пошук нових виробництв і ринків.

ЩОДО ВАД ПРАВОВОГО ВИЗНАЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ

В. ТРОПІН, к.ю.н.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Існування будь-якої організаційно-правової форми господарської діяльності не можлива без застосування належного термінологічного інструментарію у певній галузі економіки. Це рівною мірою стосується й галузі аграрного виробництва, зокрема сфери сільськогосподарської кооперації.

Так для правового регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів важливим є розуміння саме змісту явища «сільськогосподарський кооператив».

Визначення поняття «сільськогосподарський кооператив» закріплено у ст.1 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», відповідно до якої, цим поняттям охоплюється юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які є виробниками сільськогосподарської продукції, що добровільно об'єдналися на основі членства для провадження спільної господарської та іншої діяльності, пов'язаної з виробництвом, переробкою, зберіганням, збутом, продажем продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва чи рибництва, постачанням засобів виробництва і матеріально-технічних

ресурсів членам цього кооперативу, наданням їм послуг з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування [1].

В той же час, певні характерні ознаки, що складають зміст цього явища, не відповідають приписам Конституції та чинного законодавства України.

Так, кваліфікуючою ознакою сільськогосподарського кооперативу є утворення його фізичними та/або юридичними особами, які є виробниками сільськогосподарської продукції.

Відповідно до абз. 2 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про сільськогосподарський перепис» від 23.09.2008, виробниками сільськогосподарської продукції - юридичні особи всіх організаційно-правових форм господарювання та їх відокремлені підрозділи, фізичні особи (фізичні особи - підприємці, домогосподарства), які займаються сільськогосподарською діяльністю, передбаченою класифікацією видів економічної діяльності, мають у володінні, користуванні або розпорядженні землі сільськогосподарського призначення чи сільськогосподарських тварин [2].

Таким чином, відсутність факту зайняття фізичною або юридичною особою сільськогосподарською діяльністю, передбаченою класифікацією видів економічної діяльності, відсутність у їх володінні, користуванні або розпорядженні землі сільськогосподарського призначення чи сільськогосподарських тварин, позбавляє їх статусу виробників сільськогосподарської продукції, а отже й можливості брати участь у створенні сільськогосподарських кооперативів.

В той же час, відповідно до приписів статті 24 Конституції України громадяни мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом. Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками [3].

Враховуючи ці приписи, обмеження у праві створювати сільськогосподарські кооперативи лише особами - виробниками сільськогосподарської продукції є порушенням конституційних прав фізичних та юридичних осіб, що не мають такого статусу, але які бажають створити такі кооперативи та брати участь у їх діяльності.

На нашу думку, кваліфікуючою ознакою саме сільськогосподарського кооперативу повинна бути сфера його господарської діяльності – аграрне виробництво, але не спеціальний правовий статус його засновників - виробник сільськогосподарської продукції.

З врахуванням цього, конструкція норми ст.1 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», потребує зміни й викладення у наступній редакції: «сільськогосподарський кооператив - юридична

особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, що добровільно об'єдналися на основі членства для провадження спільної господарської та іншої діяльності, пов'язаної з виробництвом, переробкою, зберіганням, збутом, продажем сільськогосподарської продукції (продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва чи рибництва), постачанням засобів виробництва і матеріально-технічних ресурсів членам цього кооперативу, наданням їм послуг з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування».

Список використаних джерел:

1. Про сільськогосподарську кооперацію. Закон України від 17.07.1997р.// Відомості Верховної Ради України. - 1997. - № 39. - ст.261.
2. Про сільськогосподарський перепис. Закон України від 23.09.2008 // Урядовий кур'єр. – 2008. - №207
3. Конституція України від 28.06.1996 // Урядовий кур'єр. – 1996. - №129 – 130.

ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ НА КООПЕРАТИВНИХ ЗАСАДАХ

ОЛЬГА МАРТИНЕНКО, к.е.н., доцент

ОЛЕКСАНДР ЦЕГЕЛЬНИК, магістрант

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Збільшення виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції має стратегічне значення для підйому національної економіки України, тому що при успішному його розвитку створюються умови для подолання кризового стану ряду суміжних галузей.

Виробництво в економічному розумінні - це спосіб поєднання виробничих ресурсів: землі, праці, капіталу, будівель, устаткування, обладнання - та їх узгодженого, цілеспрямованого використання, а також поєднання різних сфер, галузей, видів виробництва, що ґрунтується на суспільному поділі праці [2].

Інтерес до реалізації продукції в аграрному секторі економіки виникає, як і в безпосередніх її суб'єктів, так і в економічній науці загалом. Під реалізацією слід розуміти комплекс процедур просування готової продукції на ринок й організацію розрахунків за неї (встановлення умов і здійснення процедур розрахунків з покупцями за відвантажену продукцію) [1].

Розглянемо форми організації реалізації сільськогосподарської продукції на підприємствах АПК:

1. Самостійна організація реалізації вирощеної продукції:

- особистий самостійний пошук покупців.

Перевагами даної форми є незначні грошові витрати, а недоліками – необхідні знання, навички для пошуку покупців. Тобто, потребує значних витрат робочого та особистого часу, сил і енергії. Тому, таку форму реалізації доцільно використовувати при невеликому обсязі виробництва та відповідній компетенції керівника.

- пошук покупців на оптовому ринку.

Ефективна форма організації збуту при реалізації великих партій товару в межах країни. Покупці самостійно заходять товар. Відсутність оптового ринку регіоні веде до його організації, а це - великі витрати. Доречно використовувати, коли велике виробництво і такий ринок вже існує в регіоні.

2. Організація збуту за допомогою збутового кооперативу.

При такій формі організації витрати дорівнюють собівартості послуг, здійснюється професійний пошук ринків збуту, працюють професійні маркетологи, а витрати, відповідно, розподіляються на всіх членів. Дуже ефективна форма організації збуту продукції, але потребує зусиль, щодо її організації. Можна використовувати дану форму організації збуту при будь-яких обсягах виробництва. Широко використовується за кордоном.

Кожна з представлених форм організації збуту сільськогосподарської продукції має свої переваги та недоліки. Тому і була розроблена дана модель, щоб кожний виробник, враховуючи, особливості свого виробництва, стратегічні цілі та інше, міг обрати, таку форму організації збуту, яка максимально врахує всі аспекти його діяльності та буде для нього найвигіднішою.

Список використаних джерел:

1. Бурцев В.В. Удосконалення системи управління збутом продукції - 2012. - № 6(32). – с. 47-54.

2. Саблук П.Т. та ін . Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск № 6) / .- К.: ІАЕ УААН, 2013. - 764 с.

РОЗВИТОК КООПЕРАЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

КОСТЯНТИН ШАПОВАЛ, магістрант

Науковий керівник: Воловик І.А., доц.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Одноосібне ведення сільськогосподарського виробництва, за незначним винятком, не забезпечує високої його ефективності, тому виникає потреба об'єднати зусилля для продуктивної діяльності, тобто скооперуватися. Сільськогосподарське фермерське кооперування виконує досить важливу економічну функцію, об'єднуючи товаровиробників в напрямі підвищення ефективності використання належного їм ресурсного потенціалу. На сучасному етапі багато методологічних і методичних питань, що визначають організаційно-економічні основи кооперації фермерських господарств як на макро-, так і на мікрорівнях, недостатньо відпрацьовані і це зумовлює необхідність наукових досліджень, спрямованих на формування і розвиток кооперації фермерських господарств, їх ефективне функціонування, що забезпечить вихід агропромислового комплексу країни з тривалої кризи.

Оцінюючи теоретичні дослідження сучасних економістів-аграрників і зводячи воедино всі характеристики в одне визначення стосовно деяких умов сільськогосподарського виробництва, кооперацію слід розглядати як процес добровільного об'єднання селян, сільськогосподарських підприємств, що мають спільні економічні інтереси і погоджуються співпрацювати для реалізації цих інтересів. Необхідність розвитку міжфермерської кооперації пояснюється двома причинами. Перша - кооперація, як один з основних факторів підвищення рівня економіки фермерських господарств забезпечує більш раціональне використання матеріальних, фінансових засобів, знижує потребу в них. Друга - кооперація є інструментом включення фермерів у ринкові відносини і сприяє створенню в АПК конкурентоздатного сектора. Як показує практика, при кооперуванні фермерами засобів і ресурсів, досягнуті показники в господарській діяльності малих сільськогосподарських формувань помітно вищі. Основне призначення фермерських кооперативів – надання послуг його членам.

Вони централізовано виконують такі функції:

- постачання засобів виробництва (мінеральних добрив, засобів захисту рослин, насіння, пального, кормів, запасних частин, сільськогосподарської техніки і обладнання тощо);
- переробка сільськогосподарської (м'яса, молока, птиці, зерна, цукрових буряків, овочів, фруктів) і несільськогосподарської продукції (глини, дерева та ін.);

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

- підготовка до реалізації та реалізація продукції (зберігання, пакування, маркерування, рекламування, оптова і роздрібна реалізація, маркетингове обслуговування);
- фінансування і кредитування фермерських господарств;
- придбання і спільне використання складної і дорогої техніки;
- професійного, правового, фінансово-економічного консультування та інформаційного забезпечення.

Кооперативи надають послуги своїм членам по собівартості, розподіл їх постійних витрат на більші обсяги виробленої продукції значно здешевлюють її собівартість. Крім того, кооперативи дають змогу фермерам отримувати прибуток не тільки від виробництва, а і з подальших стадій руху виробленої ними продукції (зберігання, переробки, транспортування, оптової торгівлі, роздрібною торгівлі).

Кооперування фермерів у виробництві сільськогосподарської продукції, її заготівлі, зберіганні, транспортуванні, переробці і реалізації повинно стати одним з важливих напрямів розвитку агропромислового комплексу, формою гарантування продовольчої безпеки країни, засобом конкурентоспроможного виходу фермерів на зовнішній продовольчий ринок.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СУЧАСНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЗАГАЛЬНОЄВРОПЕЙСЬКИХ І СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ІННА АХНОВСЬКА, к.е.н., доцент

**Донецькій національний університет імені Василя Стуса,
Вінниця**

Освіта як процес і результат оволодіння системою знань, пізнавальних умінь і навичок, а також формування на їхній основі світогляду, моральних і інших якостей особистості різнобічно й історично різнопланово досліджувалась у науці. Існує безліч наукових освітянських педагогічних розробок. Так, теоретико-методичні основи позашкільної освіти досліджували й розробляли у своїх педагогічних працях Л. Балясна, О. Биковська, В. Вербицький, Б. Кобзар, Г. Ковганич, М. Коваль, О. Литовченко, В. Мадзігон, І. Мельникова, Г. Пустовіт,

О. Семенов, А. Сиротенко, Т. Суценко та ін. Значення і роль інформації в освіті постмодерного «суспільства знань» досліджені у працях З. Баумана, Д. Белла, П. Друкера, А. Турена, Е. Тоффлера, В. Колесова, Л. Мікешіної, А. Ракитова. Проблема трансформацій просторовості інформаційного суспільства розглянута у роботах А. Гальчинського, Л. Мяснікової, Н. Носова, В. Розіна, С. Хоружого. Дослідженням ринку освіти займалися такі відомі вчені-економісти, як О. Мартякова, С. Снігова, А. Румянцев, В. Шевчук, С. Благодєтєлева-Вовк та інші.

Однак, спостерігається явна недостатність науково-теоретичних узагальнень, необхідність подальшої розробки науково-методичних елементів, спрямованих на практичне вирішення завдань підвищення якості освіти в сучасних умовах через такі проблеми:

1) Комплексність та масштабність освіти як суспільного феномену неминує призводить до фрагментування її дослідження.

2) У світі відбуваються інформаційні, соціальні та інші зміни, які піднімають освіту на новий рівень і вимагають адекватних змін у системі її організації.

3) Віртуалізація освіти може приводити до виникнення позатериторіальних центрів продукування знань, осередків теоретично-творчого мислення, що змінюватиме систему ціннісних орієнтацій.

4) Сьогодні все більший розвиток отримує сімейна освіта. Майже в усіх країнах світу набувають поширення такі форми сімейної освіти, як хоумскулінг та анскулінг, отож, доконче потрібна сімейна освітня грамотність для батьків та суспільства взагалі.

Розвиток системи освіти в Україні в контексті загальноєвропейських і світових інтеграційних процесів зумовлює необхідність оновлення діяльності всіх освітніх ланок, зокрема дошкільної, так само, як і початкової, середньої чи вищої, адже глобалізаційні тенденції сьогодні ставлять перед випускниками кожної з них більш високі вимоги до особистісного інтелектуального розвитку. Таким чином, метою дослідження є розробка рекомендацій з управління розвитком вітчизняного ринку освіти.

Отже, для підвищення якості освіти необхідна низка заходів, яку для зручності розподілимо на окремі рівні:

1. На державному рівні: гармонізація системи освіти (координація вимог до знань учнів); підвищення ефективності системи освіти на основі зміни цілей і завдань освіти; її модернізації; перебудови системи керівництва; широкого впровадження інновацій у зміст навчального процесу; інтеграція системи освіти в Європейський простір (створення спільних навчальних закладів, розробка спільних навчальних програм, створення спільних дослідницьких інститутів, координація наукових досліджень і використання їхніх результатів); послідовний розвиток державної системи дошкільної освіти, що забезпечує всім дітям рівні можливості в отриманні освітніх послуг незалежно від соціального

статусу, національності, вікових, статевих та фізіолого-психологічних особливостей; створення умов для проведення наукових досліджень у всіх формах сімейної освіти – загальноосвітніх закладах, закладах дошкільної та позашкільної освіти, в сім'ї – як важливішої ланки сімейної освіти; підвищення статусу вихователів та вчителів, покращення їхнього фінансового забезпечення; підвищення рівня мотивації та підтримка вчительських і виховательських ініціатив; розробка фінансового механізму соціального захисту дітей-інвалідів та дітей з малозабезпечених сімей, який передбачає фінансування їхнього навчання в альтернативних закладах освіти.

2. На регіональному рівні: створення умов для взаємодії місцевих органів влади, громадських організацій та батьківських спільнот, проведення форумів та інших заходів для обізнаності громадян-батьків, створення інформаційного простору всіх форм сімейної освіти регіону, пошуку методів підвищення якості освіти у регіоні; контроль за коштами, що виділяються державним та місцевим бюджетом на реалізацію регіональної освітньої політики із забезпечення якісної дошкільної та шкільної освіти; розробка пакету нормативно-правових документів щодо отримання загальної освіти дітьми-хоумскулерами.

3. На рівні дошкільних, шкіл та позашкільних навчальних закладів: залучення до розробки змісту освітніх програм та навчальних планів закладу представників різних громад, організацій, товариств, приватних організацій, що забезпечить створення альтернативних програм освіти; збагачення програм дошкільної освіти змістом, який формує толерантність у взаєминах з представниками різних національностей, релігійних конфесій тощо, духовність дітей дошкільного віку, сприяє їхній соціалізації; запозичення форм, методів та засобів організації педагогічного процесу; збагачення розвивального середовища навчальних закладів; розширення співпраці педагогів з батьками через урізноманітнення форм роботи з ними; використання принципу відкритості в роботі (діти не можуть постійно навчатися «за закритими дверима», батьки мають право відвідувати всі відкриті уроки; якщо заклад приватний – батьки мусять знати, за що сплачують свої кошти); посилення уваги до розвитку, виховання та навчання обдарованих дітей та дітей з особливими потребами через їх інклюзивне навчання.

4. На рівні сімей (батьків): об'єднання у батьківські регіональні або районні спільноти з метою збору, обробки, обміну інформацією, відзивами, підручниками та навчально-методичними посібниками тощо; організація навчально-ігрового простору дітей за принципом шкіл-парків, де роль вчителів виконували б батьки, які мають відповідну освіту (досвід, знання тощо); створення творчого простору сімей (наприклад, проведення майстер-класів, сімейних ігор, квестів та інших заходів на відкритому просторі); впровадження банків часу з метою взаємного

обміну послугами; активна участь у житті місцевої громади, форумах та конференціях з питань освіти та дитячого навчання.

Проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів регулювання сучасного освітнього простору країни, але наведеній комплекс заходів за державним, регіональним, сімейним та рівнем закладів освіти допоможе чітко сфокусуватися на нормативно-правових, економічних, технологічних та соціальних пріоритетах. І першими кроками на шляху до підвищення якості освіти в Україні можуть стати дерегуляція освіти (державний рівень), створення депозитарію ідей та проєктів (регіональний рівень), і, головне – ініціація активної взаємодії між усіма учасниками освітнього процесу (сімейний рівень).

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

ДАР'Я БІЛЕНКО, к.е.н, кафедра бізнес-статистики та економічної кібернетики

**Донецькій національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця**

В Україні, як і в усьому світі, процес освіти можна розглядати як товар або послугу нематеріального характеру, що надається відповідною установою. Після переходу до ринкової економіки в Україні також почав формуватися ринок освітніх послуг, який склався менш ніж за 20 років. При цьому кількість ВНЗ III-IV рівня акредитації постійно збільшується, а приріст населення в Україні – зменшується [1,2]. Звідси можна бачити тенденцію до перевищення пропозиції над попитом. Вирішення цієї проблеми шляхом проведення профорієнтаційної роботи зі школярами неефективно. Як показують дослідження, стимулами для вибору ВНЗ у більшості українських школярів є вибір батьків, обумовлений або майбутніми очікуваннями від отриманої професії, або можливістю вступу до даного ВНЗ [3,4].

Існуючі маркетингові інструменти просування освітніх послуг, що позитивно зарекомендували себе в інших галузях, широко не застосовуються на українському освітньому ринку, що можна пояснити тим, що на протязі 70 років радянського режиму в умовах державного замовлення необхідності у використанні маркетингових заходів в сфері освітніх послуг не було. Відповідно сьогодні для успішного конкурування, як на внутрішньому, так і на світовому ринках, українським ВНЗ необхідно впроваджувати в свою практику сучасні маркетингові інструменти управління. Досвід діяльності процвітаючих освітніх установ наочно демонструє, що використання методів маркетингу в управлінні, є запорукою їх економічної ефективності в умовах ринку.

Основним маркетинговим інструментом управління в сфері освітніх послуг є виявлення найбільш популярних, а, отже, ефективних, джерел отримання інформації про ВНЗ. Далі необхідно визначити фактори, що впливають на вибір абітурієнтів при вступі до ВНЗ та критерії вибору абітурієнтами ВНЗ [3,4].

Незважаючи на те, що основні принципи, методи і маркетингові інструменти в освітньому процесі абсолютно тотожні процесу впровадження маркетингових заходів на будь-якому ринку товарів або послуг, практичне застосування маркетингових інструментів вимагає ретельного вивчення специфіки функціонування даного ринку.

Так, наприклад, основними споживачами освітніх послуг ВНЗ є молоді люди у віці до 25-30 років, а цільовою аудиторією для маркетингових заходів – їх батьки, вік яких коливається в межах 40-60 років [4].

Для українських абітурієнтів основною причиною вибору ВНЗ є не реклама в засобах масової інформації, а рада батьків, друзів, знайомих та відвідування підготовчих курсів [4]. Можна бачити парадоксальну ситуацію, коли високовитратні способи просування неефективні.

Більшість ВНЗ надають освіту на конкурсній основі, це означає, що послуги будуть надані тільки тому споживачеві знання, вміння і навички якого, відповідають критеріям ВНЗ [4]. Маючи власні критерії вибору ВНЗ, майбутній студент має також відповідати вимогам, що пред'являються.

І останнє, що не має безпосереднього відношення до маркетингових інструментів, але є важливим мотивуючим фактором для абітурієнта – можливість подальшого працевлаштування за фахом. Якщо досягнуті результати навчання у вигляді можливості працевлаштування будуть залежати від прикладених зусиль студента, це підвищить популярність ВНЗ і кількість позитивних відгуків.

Таким чином, ефективне використання маркетингових інструментів у сфері освітніх послуг можливо тільки в разі, якщо будуть враховуватися наступні фактори:

- цільова аудиторія ділиться на споживачів і осіб, що приймають рішення;
- реклама ВНЗ в газетах і журналах, на радіо і телебаченні неефективна;
- попит на освітню послугу з боку абітурієнта, котрий відповідає вимогам ВНЗ, може залишитися не задоволеною, та навпаки.

Якщо враховувати кожну з названих особливостей окремо, то інструментів для ефективних маркетингових заходів – достатня кількість. Якщо ж розглядати їх в сукупності, то, в умовах перевищення пропозиції над попитом зниження вимог до абітурієнтів призведе до великого щорічного набору, але зменшить число позитивних інформаційних повідомлень про рівень підготовки у ВНЗ. Отримане протиріччя вимагає

розробки і впровадження маркетингової стратегії, заходи якої задовольняли б кожній з розглянутих особливостей в комплексі.

Список використаних джерел:

1. Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Розподіл постійного населення за окремими віковими групами. [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Авсянников Н.М. Маркетинг в образовании / Н. М. Авсянников. – М.: РУДН, 2008. – 160 с.
4. Підсумки соціологічного опитування з питань реформування вищої освіти України [Електронний ресурс]: Режим доступу: lib.nuos.edu.ua/files/Soc_dosl_01.pdf.

ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНА ОСВІТА В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЙ

ОКСАНА ГЕТЬМАН, к.е.н., доцент

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро, Україна)

Сьогодні корпоративна освіта вже не є ані інноваційною персонал-технологією, ані новим етапом безперервної освіти, яка має забезпечити органічне поєднання знань, вмінь і навичок з набуттям (удосконаленням) необхідних працівнику на конкретному робочому місці компетенцій. Вона є основою філософії управління підприємством (організацією) і сприяє дієвому формуванню його (її) організаційної культури, яка в свою чергу забезпечує успіх в жорстких конкурентних умовах. Організаційна культура є перш за все поведінковим (а вже потім – економічним) мотиватором, своєрідним засобом моделювання свідомості працівників та їх відношення до роботи. Безумовно, одним із найефективніших інструментів її запровадження і прийняття є пропагандистські заходи (переконання, наполягання, докази, обґрунтування, демонстрація на прикладі, навчання для направлення працівника на результат тощо), які, впливаючи на свідомість працівників, передбачають забезпечення результативного безперервного навчання працівників на робочих місцях, направленою на удосконалення механізмів мотивації трудової діяльності і підвищення тим самим рівня лояльності працівників до роботодавців. На місцях (всередині підприємств, установ та організацій) корпоративна освіта стала внутрішньокорпоративною), формалізувавшись у «внутрішньокорпоративні університети», які сьогодні складають дуже достойну конкуренцію освітнім закладам державної і недержавної форм власності, навчаючи працівників саме тим прийомам і навичкам, які їм потрібні без додаткових накладних витрат.

До сучасних форм і технологій корпоративної освіти слід віднести [1]:

– довгострокову додаткову (до наявної) освіту співробітників, потрібну для досягнення стратегічних завдань компанії (дистанційне довгострокове навчання: самоосвіта, вебіари, онлайн-навчання, запис навчальних кейсів, еталонне навчання, *leading by example*);

– короткострокову додаткову (до наявної) освіту співробітників, потрібну для досягнення стратегічних завдань компанії (дистанційне короткострокове навчання: підкастинг, інтернет-серфінг, блог-дискус, ігрове навчання, WIKI-енциклопедизм, аудіо- та відеокласти в соціальних мережах, інтерактивні навчальні курси);

– короткострокову обов'язкову освіту співробітників, викликану необхідністю підтримки будь-яких бізнес-процесів на сучасному рівні (командний коучинг, наставництво, тренінги, квести).

Серед «класиків» внутрішньокорпоративного освіти слід зазначити відомих вчених і педагогів, таких як: Гусєв Ю.В., Боброва Г.Л., Пашков П.М., Кричевський А.І., Грановський В.А., Абрамов Є.Г., Заходякін І.В. та інші. Вони одними з перших вказали на перспективність «інформаційної освіти» на пострадянському просторі і довели ефективність інвестицій в «інтелектуальний капітал». Активний розвиток та впровадження ідей «корпоративної та бізнес-освіти» на пострадянському просторі почався на початку 90-х років минулого століття. Досить швидко отримали визнання і стали «престижними» навчання у форматі МВА та інші моделі бізнес-освіти. Але якість таких освітніх послуг до сих пір залишає очікувати на краще.

Слід зазначити, що недавня соціально-економічна криза істотно вплинула на ставлення співробітників до підприємств-роботодавців, у яких вони працюють в цілому, і на взаємини з колегами, зокрема. Після кризи спостерігається яскраво виражене падіння впевненості у бізнесі, що змушує топ-менеджерів посилювати прозорість роботи та фінансової діяльності з метою повернення довіри у споживачів та інвесторів. Для ефективного усунення «бізнес-провалів» топ-менеджери мають говорити не тільки про фінансову архітектоніку компанії, але й про її HR-інжиніринг.

Раніше при традиційному підході до розвитку лідерства акцент робився на інформаційно-комунікативних і ділових навичках, метою яких було досягнення в перспективі складних цілей. Історично склалося також, що сфера навчання персоналу залишалася осторонь від неформальної та соціальної освіти. Але зараз сучасний менеджмент оперує широким розмаїттям інструментів, які можуть залучити співробітників до внутрішніх корпоративних університетів. Дієвою технологією безперервного навчання є використання соціальних мереж для підвищення результативності роботи. Адже поділ досвіду і онлайн-навчання за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій сприяє візуалізації знань, вмінь і навичок, а також оперативний пошук та систематизацію необхідної для

роботи інформації. Для реалізації процесів навчання і розвитку персоналу багато компаній вже сьогодні звертаються до соціальних медіа, використовуючи технології «shared workplace» (колективне робоче місце) або соціальні мережі. Проте, слід пам'ятати, що соціальне навчання не може замінити традиційний розвиток персоналу, але воно зможе виконати ті завдання, з якими стандартні підходи часто не справляються. Воно також може доповнити звичні процеси навчання колективною роботою або спільною творчістю і креативним підходом. Воно може об'єднати співробітників, підвищуючи конкурентоспроможність кожного з них і підприємства в цілому. Результати досліджень ринку праці в Україні 2016- 9 місяців 2017 року продемонстрували, що рівень задоволеності роботою знаходиться на низькому рівні, а зайнятість персоналу та утримання талантів стали чи не найголовнішими проблемами. Як показує дослідження, українці в цілому задоволені своїм місцем роботи і хочуть працювати в сфері ІТ, туризмі та маркетингу – такі результати глобального дослідження Nielsen (Nielsen Global Survey Generational Lifestyles). У рамках дослідження, 60% українців відповіли, що на даний момент мають постійне місце роботи. Якщо говорити про європейські країни, де проводилося дослідження, найвищий рівень зайнятості в Латвії – 82% респондентів заявили, що працевлаштовані на даний момент, найнижчий – у Швеції та Фінляндії, де працевлаштовані 47% і 42% відповідно. В цілому по Європі 60% опитаних відповіли, що мають постійну роботу на момент дослідження [2].

Що стосується теперішнього місця роботи, то в рамках дослідження задавалися питання за ступенем задоволеності цілим рядом показників. Так, з'ясувалося, що українці задоволені колективом на роботі – повністю або в цілому задоволені своїми співробітниками колегами по роботі 80%. 75% опитаних висловили задоволеність вибором сфери діяльності, 69% - умовами праці, а 57% задоволені балансом між роботою і вільним від роботи часом. При цьому своєю зарплатою або доходом не задоволено 55% українців. Із числа незадоволених на причину відсутності актуалізації знань за професією вказали 38%, що є досить значною кількістю і вказує на необхідність отримання безперервної безвідривної від основної місця роботи фахової освіти (тобто безпекперного навчання у «внутрішньокорпоративному університеті») [2].

Таким чином, підсумовуючи значення та необхідність ефективного розвитку внутрішньокорпоративної освіти, слід визначити таке:

1. Для того щоб підвищити результативність співробітників на конкретних підприємствах, роботодавцям не слід контролювати думки співробітників, не варто змушувати людей і штучно надихати їх на прагнення до виконання результатів, які не є їх особистими цілями, але краще інвестувати кошти в їх самомотивацію, природну залученість для підвищення власної мотивації і формування лояльності працівників.

2. З іншого боку, для зростання результативності працівників на

підприємстві слід створити відповідний напрямок корпоративної культури, яка має стати підґрунтям для виникнення інноваційних ідей і яка продемонструє співробітникам значимість виконуваної роботи не тільки для підприємства, але і для розвитку їх власної кар'єри, тобто дієвою формою розвитку персоналу буде безвідривне навчання у внутрішньо-корпоративному університеті.

Список використаних джерел:

1. Смирнов Н. Новые формы корпоративного обучения персонала / Н. Смирнов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.master-class.spb.ru/arttreningi/novye-formy-korporativnogo-obucheniya-personala>.

2. Чи задоволені українці роботою? Результати Інтернет-опитування порталу HH.UA. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hh.ua/art201458>.

УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ОСВІТИ ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

АНГЕЛІНА КРИВОРУЧКО, студент ФК-1-14

Науковий керівник к.е.н., доц. Павленко О.П.

**Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро**

Якість освіти в Україні сьогодні відстає від світових вимог, що не задовольняє ані державу, ані роботодавців, ані населення, негативно позначається на можливостях інноваційного розвитку регіонів, гальмує їх економічне зростання. Це засвідчує, що управління освітою на всіх економічних рівнях залишається поки недосконалим та неефективним.

У найзагальнішому вигляді тема дослідження сучасного менеджменту вищої економічної освіти та її якості включає два великих блоки: наукові економічні концептуальні підходи до проблеми (теорії, школи і напрями сучасної економічної науки, що пов'язані з менеджментом освіти); наукові економічні емпіричні підходи (нормативний аспект теоретичних концепцій управління освітою, аналіз практики менеджменту економічної освіти). Звичайно, ці два блоки питань тісно пов'язані між собою, взаємопереплітаються, проте при цьому не втрачають своєї специфіки, самотійності, існуючи як питання теорії та практики, частини позитивної та нормативної теорії менеджменту і економічної науки взагалі.

Головна особливість управління системою вищої освіти в сучасних умовах – проблеми освіти розв'язувались в останні роки лише на рівні освітньої системи – мегарівні.

Здатність до управління організацією, корпорацією, ВНЗ тощо в умовах невизначеності виступає однією з форм прояву людського капіталу. Носіями цього капіталу є топ-менеджери. До суб'єктів людського капіталу належать також особи вільних професій, науковці, професорсько-викладацький склад, інші фахівці високої кваліфікації. З постановкою даної проблеми пов'язане зростання значимості менеджменту в галузях соціальної сфери, а відтак реформування її з метою досягти підвищення якості послуг з охорони здоров'я населення, освіти, культури й ряду інших галузей, що забезпечують зростання національного людського капіталу.

Особливості управління розвитком освітньої системи в нових економічних умовах зумовлюються, місцем, яке займає освіта в сучасному суспільному розвитку, а саме тим, що освіта перетворюється в одну з найбільших й важливіших сфер людської діяльності, яка тісно пов'язана з іншими сферами людської діяльності: економікою, політикою, сферами як матеріального виробництва, так і духовного життя. Також, особливості управління сучасною освітою принципово визначаються тим станом, в якому в останні десятиліття знаходилась система освіти, а саме станом експоненціального розширення, який супроводжувався гострими кризисними явищами та пошуками шляхів їх розв'язання.

Нові законодавчі акти, зміни в економіці, у самому світі припускають створення системи наукового управління галуззю на основі пізнання закономірностей її розвитку, об'єктивних і суб'єктивних причин. Ці причини впливають на досягнення мети – одержання міцних знань і професійних навичок. Така система, спираючись на чинне законодавство, повинна передбачати творчий підхід до управління в процесі здійснення державних і регіональних програм.

В Україні проблеми трансформації освітнього менеджменту обумовлюються розробкою стратегічних векторів розбудови держави: від запровадження гуманітарної освітньої парадигми обґрунтування її ролі в економіці до визначення впливу на реалізацію соціально-економічних цілей суспільства. Одним з найважливіших принципів управління вищою освітою на всіх рівнях – на загальнодержавному, регіональному, муніципальному, а також на рівні ВНЗ є принцип системності.

Управління в системі вищої освіти являє собою інтегративність різних рівнів освітнього менеджменту. Сутнісні глобалізаційні зміни потребують нових підходів до управління всією освітньою сферою, яка є інтегральною сукупністю освітніх структур, відносин, діяльності та свідомості, що забезпечує відтворення і розвиток інтелектуального потенціалу суспільства. Саме тому будемо розглядати управління як процес впливу, а освітній менеджмент - як систему управління, в якій основними елементами є: менеджмент на державному рівні в сфері освіти, менеджмент на рівні міністерства освіти і науки, менеджмент на

рівні ВНЗ. управління розвитком системи вищої освіти може бути ефективне лише за використанням сучасних освітніх технологій, інноваційних методів викладання. Воно також залежить від відповідних організаційних структур і форм, від розробки нових економічних механізмів.

Шлях європейської та світової інтеграції, обраний Україною, підсилює необхідність модернізації усіх сфер суспільного життя і, насамперед, освітньої галузі, яка в сучасних умовах стає провідним генератором суспільних змін. Процес модернізації освіти в Україні передбачає формування якісно нової системи освітнього менеджменту, яка б відповідала вимогам часу і враховувала б як міжнародний досвід у цій сфері, так і специфіку вітчизняних соціокультурних умов. Адже при якісному оновленні системи освіти, що здійснюється за якісно нових соціокультурних умов, не можна застосовувати ті ж самі організаційно-управлінські засоби, методи, форми, що і в попередній історичний період розвитку освіти.

Саме освіта може стати визначальним інноваційним чинником формування і підвищення конкурентоспроможності робочої сили і включає не лише рівень освіти, а й освітній потенціал та освітню компетентність, результатом сформованості якої є готовність до інноваційної діяльності, сприйняття змін, розвинений індивідуальний стиль діяльності та досконалий рівень розвитку культури.

Список використаних джерел:

1. Вієвська М. Г. Менеджмент вищої економічної освіти : навчально-методичний посібник / М. Г. Вієвська, Л. І. Красовська, Н. Л. Шкіря. – Львів: Магнолія, 2006, 2011. – 346 с.
2. Ніколаєнко С. Замурована освіта / С. Ніколаєнко // Дзеркало тижня. – 1.02.2013. – № 3 (149). – С. 12.
3. Колот А.М. Інноваційно-інтелектуальні чинники розвитку вищої освіти як провідного інституту економіки знань [Електронний ре- сурс]. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/2.pdf.

ТЮТОР КАК КЛЮЧЕВАЯ ФИГУРА СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ОЛЕНА ЛИТВИНЕНКО, ст. викл. кафедри інноваційного менеджменту та міжнародної логістики
Університет імені Альфреда Нобеля, Дніпро

Сегодня можно наблюдать повышенный интерес к профессии тьютора, рост ее востребованность, которая реализуется на фоне стремительных изменений самого формата обучения. Ценность тьютора еще более значительно возрастает при заочно-дистанционной форме обучения, ведь современный профессиональный тьютор — это преподаватель, в том числе работающий со своими студентами в дистанционном режиме. Следует подчеркнуть, что важным элементом эффективного дистанционного обучения является общение между преподавателем-тьютором и потребителем образовательных услуг в реальной и онлайн-среде. Ключевую роль в создании эффективной социокоммуникативной и технологической среды играет хорошо образованный и подготовленный преподаватель-тьютор, который обладает инструментами информационно-цифровых технологий и современных педагогических и андрологических концепций. Именно от данного специалиста зависит результат обучения, который может быть получен, в том числе, за счет правильной организации учебного процесса и персональной работы со своим студентом. Эту особенность также необходимо учитывать при увеличении часов, отведенных на самостоятельную работу студентов, которое характерно и для стационарной формы организации учебного процесса.

В чем же заключается особенность профессии тьютора? Получить ответ на этот вопрос мы сможем более детально, проанализировав его деятельность.

Во-первых, тьютор вдохновляет. После того как сформированы цели обучения, основной задачей тьютора на данном этапе формирования отношений сотрудничества является вдохновение своего подопечного на достижение поставленных целей. Здесь тьютору крайне важно создать благоприятные условия для осознания личных интересов тьюторанта и его целей, проработать с тьюторантом и найти ответы на следующие вопросы: Чего я хочу? Почему это так важно для меня? Какой именно результат я планирую получить через определенный период? Эта часть работы тьютора весьма напоминает процесс формулирования миссии и видения в стратегическом менеджменте.

Затем, тьютор сопровождает весь процесс обучения. Этот вид деятельности тьютора можно условно назвать «сопровождающей педагогикой». Действительно, тьютор сопровождает студента, но

сопровождает не из позиции «на равных», а находясь в позиции «рядом»: ты что-то делаешь, а я тебя сопровождаю, чтобы твои движения, устремления и поступки становилось все более осознанным и уверенными, не столь хаотичными, как это было на первых порах, когда сотрудничество только начиналось.

В-третьих, тьютор внедряет ценности. На данном этапе следует обращать внимание на необходимость так называемого «морального наставничества», которое предполагает сопровождение жизни студента в высшем учебном заведении в самом широком смысле слова, выбор, внедрение и закрепление «правильных» жизненных ценностей и установок из всего многообразия систем ценностей, которое предлагает внешняя среда, видоизменение этих ценностных установок в зависимости от развития личности тьюторанта.

В-четвертых, тьютор является безусловным авторитетом. Учитывая достаточно юный возраст подопечных, их подвижную психику тьютор не столько рекомендациями, сколько личным примером помогает студентам сделать правильный выбор. При этом панибратство между студентом и тьютором является абсолютно недопустимым – такие отношения могут привести к девальвации авторитета и, следовательно, – к существенному снижению эффективности института тьюторства в целом.

Затем тьютор в мягкой форме, но все же контролирует процесс обучения. Следует отметить, что в настоящее время вопрос необходимость контроля в тьюторинге является довольно спорным. Наша позиция заключается в том, что контроль несомненно необходим, но в мягкой форме, менее назидательный и, соответственно, более щадящий. В этой связи можно обратиться за аналогией к так называемому «поддерживающему» стилю менеджмента, когда грамотный управленец вовлекает подчиненного даже на уровне постановки целей и задач, однако взамен получает высокую вовлеченность подчиненных.

Следующая задача тьютора состоит в развитии самостоятельности мышления у тьюторантов. Через правильную постановку вопросов, через пробуждение интереса к получению новых знаний, обретению умений, тьютор помогает своему подопечному выйти на высокий уровень самоосознанности, прививает ему навыки самостоятельного принятия решений. Основная цель работы тьютора в этом направлении заключается в обеспечении полной самостоятельности подопечного, так называемой академической автономии.

Не менее важным аспектом работы тьютора является использование коучинговых инструментов в своей работе. В арсенале тьютора есть достаточно действенных инструментов: индивидуальная и групповая работа, тренинги, эссе, тьюториалы. Задача взаимодействия с подопечным здесь – добиться развития таких компетенций как

уверенность в себе, позитивная ориентация на достижение, межличностное понимание.

И, наконец, тьютор учит рефлексии, то есть прививает навыки глубокого и детального анализа собственных поступков.

Таким образом, использование тьюторинга в современных высших учебных заведениях, обеспечивает возможность адаптации процесса обучения к индивидуальным потребностям студентов, помогает создавать новый образовательный контент с их непосредственным участием и делиться им с помощью современных коммуникационных технологий.

Следует также подчеркнуть, что новейшие информационные и коммуникационные технологии позволяют преподавателям-тьюторам разрабатывать принципиально новые дидактические решения, учитывая индивидуальные потребности целевой аудитории путем предоставления более точной и своевременной информации о различных образовательных дисциплинах, научных и практических достижениях. Чтобы воспользоваться всеми преимуществами революционных решений в сфере информационных и коммуникационных технологий в образовании, преподаватели-тьюторы должны постоянно совершенствовать свой профессионализм в использовании этих технологий в обучении и развитии соответствующих компетентностей у своих подопечных.

В дистанционной форме обучения роль тьютора обладает рядом существенных особенностей – в режиме реального времени он должен совместно с обучающимися создать онлайн-интерактивную учебную среду. В этих условиях тьютор на основе умелого использования разнообразных форм и методов обучения должен:

- настроить процесс обучения и определить ожидаемые результаты, которые достигаются благодаря последовательной реализации учебного плана;
- выбрать соответствующие методики преподавания, стратегии и методы обучения для достижения поставленных целей;
- достичь желаемого уровня взаимодействия в процессе обучения, предусмотреть необходимые изменения в деятельности обучающихся.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ

ОЛЬГА МАРТИНЕНКО, к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Впровадження інновацій в управлінні навчальними закладами є складним і багатограним процесом. Сформований уклад навчального закладу, який забезпечено високопрофесійними кадрами, відповідними матеріально-технічними умовами, не завжди позитивно оцінює нововведення, які перешкоджають його стабільному існуванню. Але досягнення ефективних результатів діяльності, конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг неможливо без інноваційних змін. Упровадження нового – це завжди ризик, але відмова від нововведень є більшим ризиком.

В науковій літературі інноваційний підхід в управлінні навчальними закладами розглядається як вітчизняними так і зарубіжними вченими: З. Абасов І. Балабанов, С. Валдайцев, П. Завлін, Н. Іванова, Г. Ковальов, Н. Краснокутська, О. Мармиза, Р. Фатхутдинов, Д. Червоньов, А. Шегда, Дж. Нейсбіта, А. Тоффлера, Дж. Белла, А. Чухно та ін.

Управління сучасним навчальним закладом має здійснюватися на засадах інноваційних стратегій відповідно до принципів сталого розвитку. Інноваційний менеджмент являє собою стійку сукупність дій з визначення цілей розвитку закладу, обґрунтування та прийняття рішень щодо впровадження новацій, організації інноваційної діяльності, мотивації та стимулювання суб'єктів інноваційного процесу.

Інноваційний менеджмент – це підсистема загального управління, метою якої є управління інноваційними процесами в організації.

«Інноваційний менеджмент як система – сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю організації з метою оптимізації економічних результатів її господарської діяльності» [2, с. 13].

Серед основних напрямків інноваційного менеджменту у навчальних закладах є наступні:

- стратегічне управління (формування у закладі системи стратегічного управління);
- операційна діяльність (впровадження сучасних технологій навчання та управління оперативною діяльністю закладу, створення нових освітніх продуктів);
- управління якістю освітніх послуг;
- маркетингова діяльність;
- фінанси;
- кадрова політика;

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

- науково-дослідна робота;
- культурний рівень.

Інноваційний підхід в управлінні навчальними закладами передбачає використання нових навчальних технологій, оригінальних виховних ідей, новітніх форм та методів виховання, нестандартних підходів в управлінні.

Інновації – це результат творчого пошуку оригінальних, нестандартних рішень різноманітних педагогічних проблем. Інновації в управлінні навчальними закладами поділяють на:

- 1) інновації в змісті освіти (навчальні програми, підручники);
- 2) інновації в процесі навчання та виховання;
- 3) інновації в системі управління освітою [1].

Інноваційний розвиток – це комплекс створених та запроваджених організаційних та змістовних нововведень, розвиток низки факторів та умов, необхідних для нарощування інноваційного потенціалу освітньої системи.

Отже, даний процес не має бути хаотичним, а реалізовуватись у відповідності до розроблено та прийнятої програми з розвитку інноваційної діяльності, яка має встановлювати чіткі цілі, пріоритети та напрямки інноваційної діяльності, а також визначати керівників та виконавців таких інноваційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Сас Н.М. Інноваційне управління навчальними закладами як наукова проблема. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://конференция.com.ua/pages/view/268>
2. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.

ПОРЯДОК УКЛАДАННЯ БЮДЖЕТНИХ ЗАПИТІВ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

ВОЛОДИМИР МІШЕНСЬКИЙ, студент гр. ФК-2-14

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

З огляду на проблеми бюджетного процесу на місцевому рівні, зокрема, випадки неефективного використання коштів місцевих бюджетів України, варто запропонувати напрями його удосконалення, як сукупність складових елементів, що представлятимуть собою певну послідовність дій та дає змогу підвищити ефективність та результативність надання бюджетних послуг й, безумовно, підвищити ефективність використання коштів місцевих бюджетів України.

Бюджетний процес – це регламентована нормами права діяльність, пов'язана із складанням, розглядом, затвердженням бюджетів, їх виконанням і контролем за їх виконанням, розглядом звітів про виконання бюджетів, що складають бюджетну систему України. Учасниками бюджетного процесу є органи, установи та посадові особи, наділені бюджетними повноваженнями (правами та обов'язками з управління бюджетними коштами).

Бюджетний процес на місцевому рівні, а саме забезпечення функціонування його основних стадій, складання, розгляду, затвердження, виконання місцевих бюджетів, звітність про їх виконання, регламентоване статтями 75-80 Бюджетного кодексу України.

Процес складання місцевих бюджетів передбачає: встановлення граничних обсягів загальних видатків; доведення інструкцій по формуванню бюджетних запитів; підготовку бюджетних запитів; зведення і аналіз бюджетних запитів; підготовку проекту та відповідних документів; подання проекту на розгляд. На першій стадії бюджетного процесу - складання проектів місцевих бюджетів – місцеві органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування здійснюють аналіз бюджетних запитів, поданих головними розпорядниками коштів з точки зору відповідності його мети, пріоритетності, а також дієвості та ефективності використання бюджетних коштів. На даному етапі за результатами аналізу керівники місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування приймають рішення про включення бюджетного запиту до проекту місцевого бюджету перед його поданням на розгляд відповідній місцевій раді [1]. Проте, підчас прийняття рішення про включення бюджетного запиту до проекту місцевого бюджету можливий вплив ряду чинників, зокрема, особистісних мотивів або політичного тиску для захисту інтересів певних сторін. Саме тому на даному етапі необхідним є обмеження ступеня свободи підчас прийняття рішень з питань бюджету. Особливої уваги варто приділити можливостям місцевих фінансових органів й органів місцевого самоврядування щодо отримання й обробки інформації для аналізу бюджетних запитів на предмет обґрунтування рівня фінансування та можливостям робити відповідні висновки не тільки про ефективність, а й про те, чи можна застосувати інші альтернативні шляхи досягнення параметрів економічного і соціального розвитку, що будуть більш вдалими.

Отже, завданнями місцевих фінансових органів й органів місцевого самоврядування для аналізу бюджетних запитів з точки зору їх ефективності (за наявності декількох альтернативних бюджетних запитів) є:

- виявити, чи є інформація повною для прийняття рішень;
- забезпечити наявність повної інформації для прийняття рішень;

- зробити вибір оптимального рішення про включення бюджетних запитів до проекту рішення про місцевий бюджет.

Отримані результати дозволяють обґрунтувати варіант спрямування бюджетних коштів що, безумовно, підвищить прозорість, ефективність і результативність їх використання. Обґрунтоване включення бюджетного запиту до проекту місцевого бюджету перед поданням на розгляд виконавчим органам відповідних місцевих рад з ретельним поясненням напрямів витрат, спрямованих на регулювання соціально-економічних процесів, є запорукою прозорого, ефективного, результативного використання коштів місцевих бюджетів.

Зважаючи на характер існуючих проблем, постає необхідність дотримання напрямів та рекомендацій на кожній стадії бюджетного процесу. Тільки в такому випадку суспільство знатиме, що одержуватиме за ті кошти, що сплачені в бюджет, чи відповідатиме використання бюджетних коштів поставленим задачам бюджетної політики і наскільки ефективно використані кошти при досягненні цілей місцевої та державної політики.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI).
2. Бюджетна складова реалізації домінуючих напрямів суспільного розвитку : монографія / Л.В. Лисяк О.В. Гриценко, С.В. Качула, К.М. Роменська [та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. Л.В. Лисяк. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. – 396 с.
3. Конституція України від 30 вересня 2016 року // Відомості Верховної Ради України.-2016.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ГЕЙМІФІКАЦІЇ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ У СУЧАСНИХ ВИЩІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

ВОЛОДИМИР МОМОТ, д.е.н., проф., проректор
Університет імені Альфреда Нобіля, Дніпро

Гейміфікація – це одна з найсучасніших методик, яка спрямована на підвищення мотивації учнів та студентів. Гейміфікація полягає у використанні ігрових, в переважній більшості випадків – онлайн-технологій (фіксації віртуальних досягнень, віртуальні призи, які по накопиченню результатів можуть переходити в реальні, т.зв. челендж, коли учасники викликають один одного на інтелектуальні змагання з певної теми або проблеми і т.п.). Основне завдання сучасних навчальних закладів у інформаційну епоху полягає в максимальному

використанні потенціалу цього підходу не тільки для вдосконалення мотивації і збагачення навчального процесу, в чому полягають його головні переваги. Гейміфікацію необхідно використовувати в цілях підвищення рівня адаптації ВНЗ до умов та викликів сучасного освітнього середовища. Позитивний резонанс цього методу посилюється тим фактом, що гейміфікація спирається на онлайн-технології і соціальні мережі, які зараз стають основним каналом комунікацій із зовнішнім середовищем. Практично неможливо ізолювати студента від мережі, в тому числі й під час занять; зі «Всесвітньою павутиною» практично неможливо конкурувати по привабливості, – й тому завдання просунутих ВНЗ – використати цей тренд, обертаючи зло на благо.

Крім того, гейміфікацію не слід трактувати дуже вузько, як виключно застосування онлайн-ігрових моментів в процесі взаємодії зі студентом. Сьогодні під впливом доступності всесвітнього інформаційного середовища, викладач, який би професійний й ерудований він не був, поступово перестає бути джерелом знань – в цьому аспекті будь-яка жива людина помітно поступається Вікіпедії, створеної колективним розумом. На даний момент викладач повинен сприйматися, як інструктор, тренер й фасилітатор, тобто професіонал, який веде за собою по дорозі до знань і вмінь та, головне, значно полегшує цей шлях, застерігає від помилок, сприяє ефективному розумінню (й споживанню інформації).

Виходячи з викладеного, елементи гейміфікації (в широкому тлумаченні цього терміну), які доцільно впроваджувати в сучасному університеті можна умовно розділити на дві великі групи – онлайн-гейміфікація й використання елементів гри в ході традиційних занять, перехід на ігрове навчання – тобто побудова навчального процесу шляхом залучення учня до гри.

Впровадження гейміфікації має стати результатом узгоджених зусиль всіх кафедр та підрозділів ВНЗ, так чи інакше пов'язаних з організацією навчального процесу й інформаційними технологіями.

“Класична” он-лайн-гейміфікація на сьогоднішній день вже має досить серйозну базу у вигляді десятків інтернет-платформ (та ресурсів іншого характеру), що надають можливості для створення й використання комп'ютеризованих опитувань, для яких в англійській мові вже з'явився спеціальний термін – «quizee». Існуючі інтернет-ресурси мають різний ступінь зручності й характеризуються різною ціною політикою, проте всі вони надають приблизно однакові інструменти для розробників.

Он-лайн-гейміфікація спирається на інтернет-платформи, що є відносно складними у освоєнні, а також досить трудомісткими при перенесенні наявної тестової бази й створенні принципово нових тестів.

Тому на початкових етапах впровадження гейміфікації слід зосередити увагу на привнесення елементів гри в ході традиційних

занять, перехід на ігрове навчання. Особливо це повинне стосуватися проведення практичних занять, де у викладачів реалізується безпосередній контакт зі студентами.

Впровадження ігрових елементів при проведенні обговорення кейсів, рішення реальних проблем і т.п. Ці технології й методи фасилітації є дуже численними. Багато з них не надто складні в застосовуванні, однак, головна проблема полягає в тому, що всі вони базуються на суттєвій мотивації й залученні студентів. Разом з тим орієнтація викладачів на застосування ігрових методів навчання сама по собі може послужити джерелом мотивації та залучення студентів. Тому процес їх впровадження необхідно починати, спираючись на передовий досвід викладачів і систему підвищення кваліфікації.

Фасилітація уможливорює перехід від регламентованих, алгоритмизованих, рецептурних форм і методів взаємодії зі студентами до розвиваючих, інтерактивних, стимулюючих до самопізнання, саморозвитку та саморефлексії.

Зрозуміло, що реалізація цієї функції передбачає формування зацікавленості її учасників у професійно-особистісному розвитку, стимулювання розвитку працівників та їх свободи. Професійна свобода при цьому не означає вседозволеність і свободу від професійних обов'язків, а має спонукати розвиток творчості як основи наукової діяльності. Усвідомлюючи, що надмірна свобода, що виникає сьогодні завдяки підвищенню академічної автономії студентів може призвести до руйнування системи, позиція викладача-керівника-фасилітатора полягає в тому, щоб знаходити механізми, які дають змогу, з одного боку, підтримувати ініціативи, інновації, а з іншого, – не допустити розбалансованості системи.

Важливою властивістю фасилітації є її спрямування на усвідомлення та прийняття студентом на рівні особистості необхідності роботи в умовах між особистісного спілкування, на вироблення навичок емпатійного розуміння, які зумовлюють ефективний професійно-особистісний розвиток студента сучасного вищого навчального закладу.

АНАЛІЗ РОЛІ ІННОВАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ В РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОСВІТИ

АЛІНА ЖОЛУДЬ, студентка,

ВІТАЛІЙ ОМЕЛЬЯНЕНКО, к.е.н., старший викладач кафедри економіки та бізнесу,

Сумський державний університет ім. А.С. Макаренка, Україна

Причиною зміни ставлення до системи освіти стає розуміння, що основним капіталом сучасного суспільства є людина, здатна до пошуку та освоєння нових знань, прийняття обміркованих і нестандартних рішень. Сучасний розвиток суспільства вимагає нової системи освіти – «інноваційного навчання», що сформує здатність до проєктивної детермінації майбутнього.

Сектор науки та освіти насичує ринок праці технічними талантами і живить всю інноваційну систему ідеями, а таланти та ідеї – основні джерела інновацій. Таланти включаються в інноваційні процеси на ринку праці. Для розвитку інновацій сприятливою є ситуація на ринку, за якої він насичений добре підготовленими фахівцями та надає їм можливості для реалізації своїх дослідницьких та винахідницьких здатностей. В цьому контексті К. Мангейм у книзі «Діагноз нашого часу» відзначає, що молодь не прогресивна, ні консервативна по своїй природі, вона – це потенція, що готова до будь-якого починання. Реалізація потенціалу молоді залежить від конкретних соціально-економічних умов її життя, які має забезпечити держава, та від її бажання реалізувати свої можливості. Еріх Фром відзначав, що розвиток буде визначатися не стільки тим, що людина має, а скільки тим, хто вона є та що вона може зробити з тим, що має.

Для формування «інноваційного навчання» ми пропонуємо використовувати практику Incoed (англ. Innovation Communication in Education – інноваційні комунікації в сфері освіти), що націлена на ріст розуміння важливості творчого потенціалу та інновацій у системі освіти.

Для Incoed характерне активне формування глобального міжнародного науково-освітнього середовища, що характеризується зростаючими співробітництвом, інтернаціоналізацією, мобільністю, конвергенцією та конкуренцією [1; 2]. Відтак нову місію освіти за умов формування Incoed можна сформулювати наступним чином:

1) освітні установи, зокрема університети, стають центрами програмування регіонального розвитку, причому не лише в економічному, але й у соціальному, культурному та екологічному змісті;

2) формується нова інноваційно-підприємницька модель університету, в якій останній перетворюється в науково-освітньо-промисловий комплекс із академічним ядром та міждисциплінарною проєктноорієнтованою периферією, що складається з множини

мережевих інноваційних високотехнологічних структур і малих підприємств, що активно працюють за замовленнями органів влади, промисловості, бізнесу та суспільства в цілому;

3) вкрай актуальною стає концепція «освіти довжиною в життя» (lifelong learning): lifelong (навчання протягом всього життя) і lifewide (навчання у всій повноті життя) або навчання, що здійснюється у всьому діапазоні людського життя, у будь-яких його проявах; при цьому навчання в стилі lifewide передбачає високу частку неофіційного та неформального навчання, що може проходити у родині, під час дозвілля, у суспільному житті і щоденній роботі.

Такими чином, в умовах зростання наукової, інтелектуальної, освітньої ємності та високих темпів змін у світі Incoed стає основою успішного функціонування освіти та всіх процесів інноваційної сфери.

Список використаних джерел:

1. Лапшин В.В., Омеляненко В.А., Пронікова Ж.С. Роль системи вищої освіти в контексті сталого розвитку та забезпечення конкурентоздатності держави // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Суми: СумДУ, 2013. – Т.1. – С. 156–159.

2. Омеляненко В.А. Використання інноваційних технологій в процесі вивчення економіко-статистичних дисциплін // Traektoriâ Nauki. – 2017. – V.3, №1.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

ВІТАЛІЙ ПОПОВ, студент гр. Фк-1-14

Науковий керівник к.е.н., доц. Павленко О.П.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, Дніпро

Важливою умовою забезпечення ефективного розвитку аграрної сфери України є зміцнення їх інноваційно-інвестиційного потенціалу, що сприятиме виробництву якісної та конкурентоспроможної продукції; технічному та технологічному переозброєнню галузі.

Вітчизняні сільськогосподарські підприємства мають потенційні можливості для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та нарощування зовнішньоекономічного потенціалу, що вимагає постійного залучення інвестицій.

Але на даний момент відбувається зниження інноваційно-інвестиційної активності вітчизняних підприємств яке обумовлено об'єктивними причинами, як макроекономічного, так і мікроекономічного

характеру. Причини в кризових явищах економіки, і у відсутності фінансових ресурсів та ефективної системи мотивації до використання наявних у підприємств інноваційних резервів.

Нинішні реалії сьогодення та несприятливий бізнес-клімат є одним з основних чинників, що негативно впливає на обсяг надходження інвестицій в Україну. Відповідно до рейтингової оцінки, що була здійснена Світовим банком, Україна посіла 142 місце з 183 країн світу щодо рівня інвестиційної привабливості [1; С.8].

До факторів, які сьогодні стримують інвестиційну активність в аграрній сфері, можна віднести:

- недосконалість та заплутаність існуючого законодавства;
- висока бюрократизація інноваційних відносин;
- домінування передових технологій, засобів захисту рослин та добрив зарубіжного походження, що ускладнює вихід на ринок вітчизняних агроінновацій;
- як наслідок попереднього чинника, низькі конкурентні переваги вітчизняних інновацій на міжнародному ринку.

Також, з кожним роком обсяг прямих іноземних інвестицій має тенденцію до зменшення.

Причинами цього є:

- 1) недосконала законодавча база, високі ризики та невизначеність ринкового середовища;
- 2) недотримання вітчизняними сільськогосподарськими товаровиробниками договірних зобов'язань

Таким чином, для того щоб покращити інвестиційно-інноваційний процес в аграрному секторі слід зробити наступне:

- технологічне переоснащення організацій агропромислового комплексу;
- енерго- і ресурсозберігаючі технології виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції;
- відтворення родючості ґрунтів, запобігання всім видам їх деградації, розробка адаптивних технологій агроecosystem і агроландшафтів;
- створення сучасної системи інформаційного і інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності в аграрній сфері.

Список використаних джерел:

1. Вініченко І.І. Організаційно-економічні заходи інвестиційного розвитку аграрних підприємств / І.І. Вініченко // Ефективна економіка. – №3. – 2009.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ BUSINESS PROCESS MODEL AND NOTATION

ІЛОНА ЯСНОЛОБ, к.е.н., старший викладач кафедра підприємництва і права

ЯНА РАДІОНОВА, аспірант третього року навчання, кафедра фінансів і кредиту

Полтавська державна аграрна академія, Полтава, Україна

Інноваційна діяльність, як процес означає створення, впровадження та поширення інновацій, а основним завданням управління інноваційним розвитком агропромислового підприємства є досягнення визначених цілей в умовах конкурентного середовища, коли цілі інших господарюючих суб'єктів можуть з ними не збігатися [2, с. 186].

Тому, авторами пропонується використання програмного забезпечення Business Process Model and Notation (*BPMN*), як сучасної методології моделювання, аналізу і реорганізації бізнес-процесів, основною метою якої є забезпечення доступною інформацією про опис бізнес-процесів всіх користувачів: аналітиків, що створюють схеми процесів; розробників, відповідальних за впровадження технологій виконання бізнес-процесів; керівників, які управляють бізнес-процесами та відстежують результативність їх виконання [4].

Специфікація *BPMN* використовує базовий набір інтуїтивно зрозумілих елементів, які дозволяють визначати складні семантичні конструкції. Крім того, специфікація *BPMN* визначає, як діаграми, що описують бізнес-процес, можуть бути трансформовані в виконувані моделі на мові *BPEL* [5].

Початковим етапом організації інноваційної діяльності агропромислового підприємства є моделювання бізнес-процесу. Основною метою якого є чітке позначення схем кожного етапу (завдання) організації інноваційної діяльності, яка є складовою частиною модельованого процесу.

При моделюванні бізнес процесу організації інноваційної діяльності агропромислового підприємства на основі аутсорсингу необхідно виділити два процеси: приватний (внутрішній) процес та процеси взаємодії (глобальний) з аутсорсинговою компанією.

У результаті візуалізації процесу моделювання інноваційної діяльності агропромислового підприємства була отримана повна схема процесу, яка зрозуміла будь-якому користувачу, що знайомий з процесом в житті (рис. 1).

Зображений бізнес-процес організації інноваційної діяльності на базі агропромислового підприємства описує його внутрішню структуру, тому потік управління знаходиться всередині одного пулу і не перетинає його кордонів. А, процес взаємодії агропромислового підприємства з аутсорсинговою компанією описує взаємодію асоціацій між діями та сутностями та відображений в окремому пулі.

Наступним етапом моделювання процесу є акумуляція ресурсів та формування команди організації інноваційного процесу з закріпленням завдань за окремими виконавцями (окремі працівники, підрозділи підприємства тощо) у загальному циклі інноваційного проекту.

Під час моделювання процесу є можливість визначити специфічні технічні аспекти процесу, наприклад, задати терміни виконання завдань, створити тривалі транзакції, повідомлення в рамках процесу, та спроектувати інтерфейси взаємодії з іншими підсистемами.

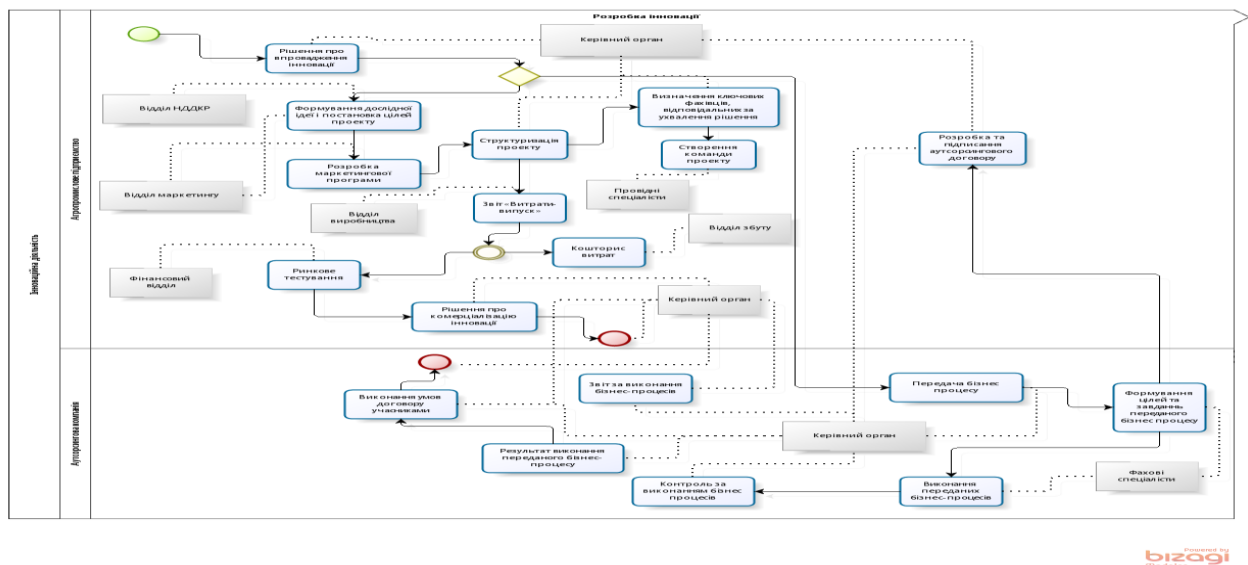


Рис. 1. – Робоче вікно модуля організації інноваційної діяльності агропромислового підприємства на основі бізнес-моделі аутсорсинг

Джерело: побудовано авторами

Кожне поставлене завдання несе в собі не тільки інформацію щодо процесу, але й автоматично генерує звітні дані, наприклад, номер завдання, дату створення та посилання на творця. Система Bizagi зберігає журнал для користувача активності, де керівник або відповідальний за процес може контролювати історію роботи користувачів з процесом. Крім того, існує можливість графічного відображення стану процесу на схемі.

Також під час моделювання бізнес-процесу організації інноваційної діяльності, додаток Bizagi Process Modeler дозволяє налаштовувати документацію в системі. Це стає можливим за рахунок включення в

документообіг детальної інформації про особливості виконання завдання, встановлення календарних термінів для кожного з етапів бізнес-процесу, що дозволяє відправити отриманий результат на наступний етап виконання або ж повернути на попередній етап для доопрацювання, у разі необхідності.

Після завершення візуалізації бізнес-процесу в вигляді схеми та налаштування супутньої документації стає можливим опублікування його у форматах: Word, PDF, SharePoint, Web, з послідовним описом етапів та закріплених за ними виконавцями процесу організації вцілому.

Таким чином, перевагою такого методу є можливість контролю та перевірки сервером програми виконання завдань визначеним виконавцем та відповідність заданим часовим рамкам, згідно політики, цілей та іншим основоположним правилам агропромислового підприємства.

Список використаних джерел:

1. Василенко О. В. Інноваційний менеджмент [Текст] : навч. посіб. / О. В. Василенко. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
2. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент [Текст]: навч. посіб. / П.П. Микитюк . – К. : Центр. навч. л-ри, 2007. – 400 с.
3. Ноздріна Л. В. Управління проектами [Текст] / Л. В. Ноздріна, В. І. Ящук, О. І. Полотай. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 304 – 320.
4. Графический язык моделирования бизнес-процессов BPM [Електронний ресурс] / Ele Wise. – 2009. – Режим доступу: http://www.plansys.ru/download/BPMN_notation.pdf.
5. Функциональное описание системы BIZAGI BPM [Електронний ресурс] / Компания «Гибкие технологии» : управление бизнес-процессами. – Режим доступу: <http://automaticom.ru/wp-content/uploads/2014/02/bizagi-120827025541-phpapp01.pdf>.

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ В РОБОТІ ВНЗ УКРАЇНИ

ОЛЕКСАНДР КАРАМУШКА, к.е.н. доцент

ВОЛОДИМИР МІШЕНСЬКИЙ, студент ФК-2-14

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

На разі, в світі і в Україні зокрема, відбувається інтенсивний процес інформатизації суспільства, під час якого здійснюється збір, накопичення, оброблення, продукування, зберігання, передача та використання інформації. Дані операції здійснюються на основі сучасної комп'ютерної техніки, інтерактивних технологій, локальних мереж та всесвітньої павутини Internet. Ці процеси призводять до прискорення науково-технічного прогресу, збільшують інтелектуальну складову у всіх галузях економіки і як наслідок сприяють розвитку творчого потенціалу особистості.

Для підтримання та забезпечення даних тенденцій на високоефективному рівні перед освітою, як головною складовою розвитку суспільства, постає нагальна потреба в підвищенні процесу інформатизації навчального процесу. Тобто застосуванні новітніх інформаційних технологій під час викладання дисциплін у вищих навчальних закладах. Одним з шляхів досягнення поставлених завдань виступає процес дистанційного навчання.

Дистанційна освіта – це процес який базується на традиційних методах отримання знань, які використовуються під час класичного викладання дисциплін при очній формі навчання та залучення новітніх інформаційно-телекомунікаційних технологій з використанням прийомів самопідготовки та самоосвіти.

Зростання вірогідності впровадження дистанційної освіти вищими навчальними закладами зумовлене:

- покращенням умов створення та надійності зберігання наукових та навчальних матеріалів на електронних носіях та у хмарних сховищах, що в порівнянні з паперовими носіями збільшує потенційну аудиторію студентів та користувачів такої інформації;
- модернізацією комп'ютерної техніки, серверних потужностей, зростанням пропускної здатності та швидкості доступу до глобальної мережі, що зумовлює зручність використання дистанційних курсів;
- використанням в дистанційному навчання прозорих методів оцінки знань, які студенти отримали під час вивчення курсу;

Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації

- можливістю університетам залучати до навчального процесу як вітчизняних так і іноземних громадян.

Всі вищі навчальні заклади у світі, які використовують дистанційну форму навчання умовно поділяється на три категорії:

1. Університети, які пропонують лише дистанційне навчання.
2. Компанії, що спеціалізуються на просуванні професійних тренінгів або курсів підвищення кваліфікації.
3. Традиційні вищі навчальні заклади, які застосовують як одну із форм навчання – дистанційне тобто в режимі он-лайн.

Система дистанційного навчання будь-якого вищого навчального закладу України, відповідно до наказу МОН України від 30.10.2013 року № 1518 включає наступні види забезпечення:

Організаційне – включає державні документи та внутрішні нормативи вищого навчального закладу відносно організації та впровадження дистанційного навчання.

Методичне – визначає методичні рекомендації щодо основ дистанційного навчання з урахуванням дидактичних і психологічних аспектів.

Інформаційне – складається з конспектів лекцій, підручників, методичних матеріалів на паперових та електронних носіях, посібники, різного роду бази даних.

Технічне – охоплює технічні засоби для роботи серверного обладнання, персональні комп'ютери, локальні мережі із доступом до глобальної мережі Internet.

Програмне – містить системні програмні засоби, інтерактивні освітні програми, платформи та інструментарій для створення навчальних програм.

Позитивними складовими впровадження дистанційної освіти у вищих навчальних закладах є:

1. Можливість навчання у зручні для студента або слухача місці та часі.
2. Отримання якісної освіти без відриву від виробництва.
3. Одночасне охоплення великої кількості студентів, що навчаються у вищому навчальному закладі.
4. Ефективне використання наявних матеріально-технічних ресурсів вузу.
5. Зростання інформатизації навчального процесу в цілому.
6. Здобуття освіти незалежно від місця проживання, надання можливості отримання освіти іноземним громадянам.
7. Підвищення творчої та інтелектуальної активності як студентів так і викладачів.
8. Висока якість навчання, на рівні очної форми, за рахунок використання передових технологій та сучасних навчально-методичних матеріалів під час підготовки дистанційного навчання.

Дистанційне навчання може бути ефективним і досягне рівня аудиторного навчання лише за умови, якщо його методична і технологічна складові відповідатимуть його завданням, а також відбуватиметься своєчасний зворотний зв'язок між викладачем та студентом. Успішне впровадження дистанційного навчання спирається на послідовну, комплексну і кропітку працю студентів, викладачів, кураторів, обслуговуючого персоналу та керівництва навчального закладу.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ В УКРАЇНІ

ЮЛІЯ КОВАЛЬ, студентка

Н. СКРИПНИК, к.е.н., доцент

Дніпровський національний університет ім.Олеса Гончара

Формування нового покоління студентської молоді з творчим мисленням є потребою суспільства на сучасному етапі розвитку. Тому реформування системи вищої освіти нашої країни в напрямку визнання студента головною частиною навчального процесу з одночасним розвитком його пізнавальної активності є великою необхідністю. Це включає в себе повну зміну процесу навчання, кінцева мета якого – повне розкриття індивідуальних можливостей та саморозвиток особистості кожного студента. Одним із актуальних інноваційних напрямків змін у філософії освіти є впровадження технологій дистанційного навчання в освітній процес.

Дистанційна форма навчання – це система масового безперервного самонавчання, можливість постійного обміну інформацією. Саме ця система може найбільш адекватно, швидко і просто реагувати на потреби суспільства щодо підготовки висококваліфікованого персоналу [1].

Треба мати на увазі, що дистанційне навчання увійшло в 21 століття як дуже ефективна система підготовки і безперервної підтримки високого кваліфікаційного рівня фахівців різних сфер та галузей [2].

Проте, не зважаючи на те, що Україна має відповідну нормативно-правову базу, повне впровадження дистанційної форми навчання в нашій країні все одно має багато проблем. Першою, і на мою думку найважливішою проблемою є слабкий безпосередній контакт між викладачем та дистанційним студентом через високу професійну завантаженість вітчизняних викладачів. Студенти закордонних дистанційних курсів можуть отримувати відповіді на свої листи вже через кілька годин, бо викладачів в країнах із великим досвідом впровадження дистанційної форми навчання набагато більше, ніж студентів. На жаль, в

нашій країні склалася протилежна ситуація - бажаючих отримати дистанційну освіту у нас багато, а досвідчених педагогів, знайомих з новітніми технологіями дистанційного спілкування, обмаль.

Наступна проблема виникає в зв'язку з малою кількістю технічних комунікаційних можливостей користувачів, низькою швидкістю або взагалі відсутністю Інтернет-доступу, відсутністю у зв'язку з подорожчанням програмних засобів, та навіть відсутністю персональних комп'ютерів у студентів, які проживають у сільській місцевості [3].

Разом з цим, не відповідає потребам і технічна база аудиторного фонду ВНЗ, які в недостатньому обсязі обладнані сучасною комп'ютерною технікою. Саме це дуже обмежує можливості дистанційної освіти у більшості ВНЗ країни.

Ще однією проблемою є застарілість навчальних методів. Майже всі методи надання освіти, що існували раніше і до сьогодні, погано поєднуються з новими технологіями, а більшість методичних і навчальних матеріалів не підходять для дистанційного навчання.

Також однією з найважливіших проблем сьогодення є психолого-педагогічна проблема. Вона пов'язана з тим, що кожен викладач вищого навчального закладу за роки своєї роботи удосконалює свої методичні матеріали, які індивідуально розроблює на основі власного педагогічного та науково-методичного досвіду і є його інтелектуальною власністю. Дистанційний курс викладається на WEB-порталі, що перетворює його на загальнодоступний не тільки для студентів, але і для інших користувачів. Саме тому виникає психологічний бар'єр щодо розробки навчально-методичних матеріалів, оскільки вони можуть бути використані кимось іншим, хто не брав участі в процесі розробки. В зв'язку з цим має бути вирішена проблема захисту прав на інтелектуальну власність викладача, що розробляє дистанційний курс [3].

В Україні дистанційна форма навчання впроваджується вже більше десяти років. У 2002 році МОН України запропонувало педагогічний експеримент з дистанційного навчання. Його учасниками стали наступні ВНЗ: Київський національний університет технологій та дизайну, Національний університет водного господарства та природокористування, Полтавський університет економіки і торгівлі, Сумський державний університет, Хмельницький національний університет, Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя. Багаторічний досвід в даній сфері мають Київський національний технічний університет «Київський політехнічний інститут», більшість технічних ВНЗ Харкова та Донецька [4].

Нажаль, дистанційна освіта в Україні не повністю відповідає вимогам, які висуваються до інформаційно розвиненого суспільства. Для того, щоб ідея дистанційного навчання зайняла гідне місце в сучасній філософії освіти в Україні, потрібно, перш за все, створити глобальну

комп'ютерну мережу освіти й науки, бо саме ПК дає змогу отримувати навчальний матеріал, є водночас і бібліотекою, і центром довідкової інформації, і комунікативним центром, що робить його одним із учасників реалізації програми дистанційної освіти в Україні.

У майбутньому електронна освіта зробить навчання не нудним і ретельно розпланованим зобов'язанням, а цікавим пізнавальним процесом, у формуванні якого студент сам буде брати участь. Вчитися всюди, завжди і все життя із задоволенням – саме так звучить гасло ідеї дистанційної освіти.

Список використаних джерел:

1. Ясулайтіс В.А. Дистанційне навчання: методичні рекомендації / В.А. Ясулайтіс. – К.: МАУП, 2009. -72с.
2. Москаль Ю. Світові тенденції розвитку заочної та дистанційної вищої освіти / Ю. Москаль // Психологія і суспільство. – 2008. – № 3. – С. 116–122
3. Васюк О. Теоретико-методичні аспекти організації дистанційної освіти / О. Васюк // Вісник Книжкової палати України. – 2011. – № 2. – С. 30–32
4. Концепція розвитку дистанційної освіти в Україні. – К.: КПІ, 2011. – 12 с.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОСВІТИ ЯК СПОСІБ ОСМИСЛЕННЯ СУЧАСНОГО СВІТУ І ЛЮДИНИ

МИХАЙЛО МОСКАЛЕЦЬ, кандидат педагогічних наук

Філософський раціоналізм сьогодні все більше проникає в освіту, науку, педагогіку, політичне життя і взагалі в соціум. Френсіс Фукуяма наголошує, що особистості сучасного суспільства є істотами “раціональними” [1,15]. Але сучасна раціональність все більше апелює до плюралізму, прагматизму, повсякденне життя направлене до стремління комфортного життя. З цього погляду освіта, на фундаментальних принципах якої побудоване сучасне суспільство – це не просто один з найдавніших соціальних інститутів, який передає, відтворює і освоює знання, уміння, навички, соціальний досвід, готує нове покоління до життя, а в сучасному суспільстві освіта ще й набула орієнтації на прибуток, на приріст матеріальних цінностей. Звідси і людина набуває особливої актуальності, набуває нових пріоритетів в самопізнанні, іншого способу мислення, інше ставлення до себе і до суспільства, оскільки саме вона стає основою нової парадигми.

Об'єктивне прискорення науково-технічного і соціального прогресу, кризові економічні, демографічні, політичні явища, що виникли у

суспільстві, неминуче позначаються на системі освіти. Зміна векторів духовно-морального самовизначення контрастно змінила сьогодні життя суспільства. Причина цього – у новому сенсі буття людини по відношенню до освіти. Освіта трансформувалася у бік матеріального добробуту, для розуміння цього потрібна нова мораль і нова культура мислення, яка буде слугувати сильним поштовхом для руйнування бюрократичних наслідків минулого, утворення нових структур та органів влади, інновацій у сфері соціальних ідей та технологій. Освіта XXI століття – це освіта для людей, які можуть приймати критичні рішення, котрі можуть знаходити свій шлях у світі, котрі достатньо швидко встановлюють нові стосунки в реальності, що швидко змінюється, які здатні до самоосвіти і саморозвитку.

Традиційні педагогічні засади виховання, організація навчально-виховного процесу все частіше не спрацьовують. Потрібні інноваційні технології навчання в сучасній школі, такі як запровадження інтерактивного навчання, мультимедійної технології, мереживої технології тощо. Але інноваційна діяльність не можлива без якісної освіти, без педагога, який готовий до інновацій і готовий стати їх ініціатором. Таким чином, одним із найважливіших завдань є модернізація вищої освіти, є забезпечення якості підготовки спеціалістів на рівні міжнародних стандартів. Розв'язання цього завдання можливе за умов зміни педагогічних методик та впровадження інноваційних технологій навчання.

Тому освітні процеси є пріоритетними в нашому суспільстві. Нова епоха, нова людина, нова культура, нова мораль, нові цінності – потребують нових підходів та осмислення в усіх сферах. Зокрема й таких важливих складниках суспільства, як духовність, культура та освіта. Формування цілісної освітньої програми є важливою функцією соціальних інститутів. Виховання на принципах толерантності, політичної культури, громадської відповідальності, патріотизму, довіри до дій державної влади сприяє успішній інтеграції із загальними цінностями і нормами. У свою чергу це є запорукою відтворення суспільства і його стабільності.

Список використаних джерел:

1. Фукуяма Ф. Великий Разрыв // Под общ. ред. А. В. Александровой. – М.: ООО «Издательство АСТ» ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 474 с.

ТЮТОРСТВО – ЯК ПРОГРЕСИВНА ТЕХНОЛОГІЯ ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЇ ОСВІТИ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

ВАЛЕНТИНА ОЗИМА, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист

ВАЛЕНТИНА ЗАРУБА, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист

ОКСАНА ГОЛОВАЩЕНКО, спеціаліст вищої категорії, викладач
**Брацлавський агроекономічний коледж Вінницького НАУ,
Україна**

В останні роки в усьому світі кардинально змінилась система передачі знань, а обсяг існуючих знань та інформації багаторазово зріс. На сьогоднішній день, стало неможливо за один раз, навіть за чотири, п'ять чи шість років, підготувати людину до професійної діяльності на все життя. Сучасна педагогічна теорія та практика оперує різними підходами до даного питання та характеризується цілком обґрунтованими теоріями та цілісним баченням.

Завдання навчання та виховання в сучасних умовах – формування в молодій людини цілісного світогляду і світосприйняття, уміння осмислено бачити особистісний сенс життя, прагнути до духовної зрілості, бути відповідальним за себе, усвідомлювати відповідальність за долю людства. Педагоги усвідомлюють гостру потребу у створенні та реалізації особистісного підходу до студентів, як одного із принципів організації навчально-виховної роботи.

Розробка особистісного підходу – дуже складна теоретична і практична проблема. Її складність зумовлена, перш за все, тією обставиною, що особистість є чи не найскладнішим утворенням у світі і одночасно – суб'єктом перетворення цього світу і самого себе. Найголовнішою умовою навчально-виховного процесу є його особистісна зорієнтованість спрямована на те, щоб кожний студент став повноцінним, самодостатнім, творчим суб'єктом діяльності пізнання, спілкування вільною і самодіяльною особистістю. Саме в цьому – гуманістична спрямованість навчально-виховного процесу, центром і метою якого є особистість студента. Завдання педагога – постійно шукати, створювати методи навчання, які б дозволяли забезпечити розвиток особистості, талантів сучасної молоді.

Основна роль у модернізації освіти, яка здійснюється сьогодні в Україні, належить викладачеві, який має здійснити перехід від пріоритетного виконання навчальних планів до інтересів розвитку конкретної особистості. У зв'язку з цим педагогічна діяльність викладача в педагогічній практиці стає більш багатогранною, набуває нового значення.

Останнім часом зріс інтерес до тьюторської системи освіти. Застосування тьюторства викликано об'єктивною потребою переходу до індивідуально орієнтованої системи навчання. Це робота не з колективом студентів, а передусім – із індивідом. Сучасна система освіти не дає змоги розвинути в студента такі якості, як вміння працювати у великих та малих групах, комунікабельність, стресостійкість, відповідальність, здатність приймати рішення, рефлексивність та адаптивність. А викладач, який фактично керує навчанням і виступає головним джерелом знань, зможе безболісно адаптуватися до сучасних потреб студентів.

Саме студенти будуть формувати майбутнє, у якому їм жити, тому що ключовою характеристикою тьюторської технології стає не тільки передача знань і технологій, але і формування творчих компетентностей, готовності до перенавчання, вміння навчатися протягом усього життя, вибирати і оновлювати професійний шлях. Студенти повинні бути залучені в дослідницькі проекти, творчі заняття, спортивні заходи, в ході яких вони навчатися винаходити, розуміти й освоювати нове, бути відкритими і здатними висловлювати власні думки, вміти приймати рішення і допомагати один одному, формулювати інтереси і усвідомлювати можливості.

Традиційна структура тьюторської системи містить три елементи:

- безпосередньо тьюторство, яке здійснює навчання студента протягом навчального року (культурний тренд);
- керівництво заняттями (кураторство), яке забезпечує навчання студента і роботу, зокрема і в канікулярний час (поєднання культурного й індивідуального);
- моральне наставництво, яке передбачає супровід життя студента в коледжі в самому широкому розумінні (індивідуальний тренд).

Тьюторство насамперед має бути спрямоване на студентів, які потребують підвищеної педагогічної уваги. Студенти можуть виконувати індивідуальні (тьюторські) завдання. Кожне завдання оцінюється за національною шкалою і словесному обґрунтуванні. Зацікавлений студент може виконати за своїм інтересом і бажанням не одне, а кілька тьюторських завдань, що сприятиме зростанню індивідуальної кількості балів, а головне – самоствердженню студента як майбутнього компетентного професіонала.

Варто зазначити, що з гуманістичних позицій завдання не поділяються за рівнями складності, оскільки будь-яке із запропонованих завдань можна виконати на репродуктивному, пошуковому чи творчо-дослідницькому рівні, який визначається у процесі навчального діалогу тьютора (викладача) і студента.

Виконання індивідуальних завдань студентами потребують педагогічної допомоги та оцінювання, тобто педагогічного супроводу.

Формами педагогічного супроводу можуть бути: постановка проблеми, визначення індивідуальних завдань, інформаційний допоміжний матеріал, формулювання запитань та самостійні відповіді студента на них, консультування студентів, оцінювання виконаної роботи, самооцінка, поради щодо подальшої самоосвіти і виховання в особистісному і професійному становленні майбутнього фахівця.

До тьюторських технологій навчання відносяться:

- технологія індивідуальних та групових консультацій;
- технологія постановки запитання, яке носило б проблемний характер;
- проектно-дослідницька технологія;
- інтерактивна технологія;
- кейс-технологія (розв'язання конкретних ситуацій);
- інформаційна технологія.

Тьютор у коледжі покликаний включати студентів у різні види самостійної роботи, такі як проектна, дослідницька, організаційна, самодіяльна та ін., що сприяють розумінню ними своїх досягнень, усвідомленню невирішених проблем, постійному випробуванню в індивідуальній діяльності, її рефлексії, формулюванню власних завдань і корекції своїх дій.

Як викладач, що веде навчальний процес, тьютор повинен проводити індивідуальні заняття з студентами; забезпечувати правильне та ефективне використання відповідного навчально-методичного супроводу дисципліни (навчально-практичні посібники, відеоматеріали, мультимедіа ресурси і ін.).

Як консультант, тьютор проводить групові консультаційні заняття; індивідуально консультує студентів у разі потреби з різних питань; допомагає в їх професійному самовизначенні.

Як організатор навчального процесу, тьютор складає індивідуальний графік навчального процесу (заняття, консультації) за навчальною дисципліною, за яким він працює з групою; організовує проведення групових (комунікативних) занять; здійснює поточну атестацію навчальних досягнень студентів (проміжні тести, підсумковий іспит).

Чим же відрізняється діяльність тьютора від діяльності викладача, куратора групи, педагога-психолога?

В основі тьюторської роботи лежить принцип індивідуалізації. В сучасній освіті це поняття часто порівнюють з індивідуальним підходом.

Викладач на занятті реалізує свої освітні інтереси і цілі, а тьютор – рухається від інтересів студентів, допомагаючи їм досягти своєї мети.

Викладач знає мету для отримання одного загального результату, а тьютор створює умови, можливості для досягнення особистого результату студента.

Аналізуючи власний досвід праці в педагогічному навчальному закладі, приходимо до висновку про особливо гостру необхідність тьюторства в умовах сучасної системи навчання для організації індивідуальної самостійної роботи студентів, обсяги якої збільшуються. Сьогодні самостійна робота мусить мати особистісну спрямованість, що означає найповніше врахування інтересів, можливостей і прагнень молоді людини, допомогу студентові не тільки у виборі самостійного завдання, а і в організації його виконання, надання консультацій, порад, обліку й контролю професійних досягнень.

Список використаних джерел:

1. Бойко А. М. Інтегрований курс теорії та історії педагогіки: індивідуальні тьюторські завдання для студ. II-V курсів. Навч.-метод. посіб. Полтава, 2007. 358 с.
2. Громовий В. Індивідуальний педагогічний супровід студентів // <http://osvita.ua/school/upbring/1240/?list=0/>
3. Шаран Р. В. Вимоги до професійної компетентності тьюторів в системі дистанційної освіти США. Вісник Черкаського університету. Серія Педагогічні науки. 2008. 214 с.

РЕГІОНАЛЬНА ВИЩА ОСВІТА ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

СВІТЛАНА РИБКІНА, аспірант кафедри менеджменту та публічного управління

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

Вища освіта є найважливішим важелем довгострокового впливу на розвиток економіки країни і регіонів, зростання рівня життя населення, яким володіє держава в сучасному суспільстві.

Отже, можна зазначити, що вища освіта в окремих регіонах і країні в цілому стає одним з основних системотвірних факторів економічного зростання.

Державний рівень управління освітою забезпечує збереження єдиного освітнього простору, що гарантує високу якість освіти, її відповідність світовим стандартам і визначає ступінь доступності вищої освіти, яка сприяє розвитку академічної мобільності. Але тільки на регіональному рівні, з урахуванням стану економіки, структури зайнятості населення того або іншого регіону можна визначити оптимальний обсяг і достатню різноманітність освітніх послуг, що надаються місцевими установами системи вищої освіти.

Створення ефективної системи підготовки магістрантів вищих навчальних закладів України вимагає вивчення і використання найкращих досягнень світового досвіду в цій сфері. На наш погляд, вітчизняна система підготовки керівників повинна базуватися на загальних закономірностях управління і досвіді світової освіти з урахуванням культурно-історичних традицій і особливостей національного менталітету.

Сфера освіти переживає бум, особливо в економічно розвинених країнах. Вона стає доступною кожному завдяки мережі Інтернет і телебаченню. У багатьох європейських країнах великою популярністю користуються курси по бізнесу й підприємництву, які організуються після роботи в найближчих школах, клубах, які транслюються по телебаченню й передаються за допомогою електронних мереж.

Виняткове значення корпорації й фірми ФРН приділяють формуванню висококваліфікованого ядра керівників. Для більшості керівників професійний кар'єрний ріст забезпечується безпосередньо на фірмах, де вони опановують всіма рівнями управління. Практикують і залучення кваліфікованих керівників вищого рівня з інших фірм. Фірми витрачають на підготовку кадрів до 4-5 % свого річного обороту. Важливим важелем підвищення ефективності праці керівників вважається індивідуальна робота керівників організацій і фірм.

Водночас, сьогодні проводиться активна робота над створенням нового покоління державних стандартів вищої освіти, зорієнтованих на формування нової системи діагностичних засобів з переходом від оцінки знань випускника до оцінки його компетенції і визначенню рівня компетентності в цілому. Наразі реалізується пілотний проект освітніх стандартів з низки напрямів і спеціальностей вищої та професійно-технічної освіти в рамках спільного проекту Міністерства, групи підприємців і Федерації роботодавців. Зокрема, впродовж 2013 року за участі роботодавців розроблено 18 нових галузевих стандартів вищої освіти.

Державна підтримка і фінансування навчання та стажування за кордоном у найкращих вищих навчальних закладах США, Великобританії, Франції, Німеччини, Японії та інших економічно розвинених країн надається студентам, аспірантам і фахівцям природничого та інженерно-технічного напрямів, у яких на сьогодні в державі є найбільша необхідність. Зокрема, це такі напрямки, як ІТ-технології, біонанотехнології, інформаційно-комунікаційні технології, нанофізика та наноелектроніка, електротехніка, нові нетрадиційні джерела енергії, раціональне природокористування, розробка корисних копалин, металургія, машинобудування, авіаційна та ракетно-космічна техніка, атомна енергетика, хімічна технологія та інженерія тощо. Водночас, розширюється участь вищих навчальних закладів України у програмах ЄС з обміну студентів і викладачів.

Успіх розвитку регіональної вищої освіти багато в чому залежить від теоретичного аналізу та змін у державному управлінні, вивчення історичного досвіду європейських країн, виявлення загальних тенденцій та особливостей у цій сфері. Однією з особливостей сучасної вищої освіти є державний характер виникнення і централізована форма управління ним протягом тривалого часу, що накладає відбиток на шляхи і способи його подальшого розвитку і, зокрема, виключає можливість зменшення ступеня доступності для населення до державного утворення.

Система вищої освіти складається з вищих навчальних закладів, що реалізують освітні програми, які розташовуються на території тих чи інших регіонів і в основному обслуговують потреби їх населення. Завдання урядів (державного й регіонального) у сфері вищої освіти має полягати в оптимальному забезпеченні регіонів якісною освітою відповідно до соціальних норм і стандартів.

Регіональний уряд має підтримувати конкуренцію між вищими навчальними закладами шляхом розміщення державних замовлень на підготовку висококваліфікованих фахівців, виділення наукових грантів, урядових стипендій. Державна політика регіоналізації вищої освіти і сучасна законодавча база мають бути спрямовані на створення умов для стабілізації, поліпшення і подальшого розвитку регіональних систем вищої освіти. На державному рівні й у суб'єктах держави регіональним урядам разом з адміністраціями вищих навчальних закладів необхідно розробляти концепції і програми розвитку освіти, спрямовані на створення нових організаційних форм у системі регіональної вищої освіти і державного механізму управління вищими навчальними закладами.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет виступив як організатор 5-ї Міжнародної науково-практичної конференції **«Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації»**.

Форма проведення конференції, – дистанційна. Конференція проходила з 7 по 9 листопада 2017 року. За результатами роботи підготовлено збірник Матеріалів конференції.

Конференція проходила з метою висвітлення передових науково-практичних результатів досліджень, отриманих у галузі менеджменту. Конференція покликана стимулювати обмін ідеями та тематичною інформацією між українськими та закордонними вченими, представниками наукового та виробничого середовищ, слугувати джерелом інформації про сучасний рівень наукової роботи для студентів та аспірантів.

ТЕМАТИЧНІ НАПРЯМИ РОБОТИ КОНФЕРЕНЦІЇ:

1. Актуальні проблеми менеджменту в умовах глобалізації
2. Сучасний стан та шляхи розвитку менеджменту в Україні
3. Напрями розвитку публічного управління
4. Економіко-організаційні аспекти розвитку кооперації в Україні
5. Інноваційний розвиток сучасного освітнього менеджменту
6. Сучасні тенденції розвитку філософії освіти

Електронна адреса Організаційного комітету
confdsau@gmail.com

Всього, під час конференції, із 122 доповідями виступили 148 учасників, які представляли наступні організації:

Сполучені Штати Америки

- Ohio State University

Республіка Казахстан

- Северо-Казахстанский Государственный университет имени М. Козыбаева

Росія

- Псковский государственный университет

Україна

- Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- Сумський національний аграрний університет
- Сумський державний університет ім. А.С. Макаренка
- Донецький національний університет імені Василя Стуса
- ВП «Львівська філія Київського національного університету культури і мистецтв»
- Національний університет водного господарства та природокористування
- Національна металургійна академія України
- Херсонський державний аграрний університет
- Херсонський державний університет
- Національний університет біоресурсів та природокористування України
- Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
- Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
- Верховський сільськогосподарський коледж Вінницького національного аграрного університету
- Університет ім. Альфреда Нобеля
- Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
- Полтавська державна аграрна академія
- ЛРІДУ НАДУ при Президентові України
- ДРІДУ НАДУ при Президентові України
- Університет митної справи та фінансів