

**Громадська організація  
«Київський економічний науковий центр»**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ  
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«ПРОГНОЗУВАННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ  
ПРОЦЕСІВ СЬОГОДЕННЯ»**

**13-14 січня 2017 року**

Київ  
2017

УДК 338.27(063)  
ББК 65.237я43  
П 78

**Прогнозування та моделювання соціально-економічних процесів сьогодні:** збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 13-14 січня 2017 р.). – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2017. – 116 с.

УДК 338.27(063)  
ББК 65.237я43  
П 78

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Holubka M. M.**

THE ECONOMIC CONCEPTS OF THE DYNAMICS OF ENTREPRENEURSHIP  
BY J. SCHUMPETER AS A BASIS FOR THE ORIGIN AND DEVELOPMENT  
OF ECONOMIC KNOWLEDGE DURING THE SECOND HALF  
OF XIXTH – FIRST HALF OF XXTH CENTURY ..... 6

**Нечвоглод С. А.**

РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ..... 8

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Брятко А. А.**

АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА УГОРЩИНИ: АНАЛІЗ ПРОГАЛИН ТА ЗДОБУТКІВ..... 10

**Реков Д. О.**

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДОСВІДУ КРАЇН ЄС ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ  
МІЖНАРОДНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ  
(НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ). ..... 13

**Сороківська О. А., Кужда Т. І., Машлій Г. Б.**

ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ  
ТА ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІВ ВЛАДИ..... 16

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Васильєв О. В., Мількін І. В.**

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ  
ЕКОНОМІЧНОГО КОНСАЛТИНГУ ..... 19

**Гордєєва Н. С.**

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ  
АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ..... 21

**Капканець В. С.**

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ СХЕМИ УПРАВЛІННЯ  
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ  
ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ..... 23

**Лимар В. В.**

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ПІДТРИМКА СТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ  
БІОКЛАСТЕРІВ У ЄВРОПІ ..... 27

**Степанова К. В.**

ПРО АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПО ПРЕЦЕДЕНТАХ  
(СТОСОВНО МОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ) ..... 29

**Шабельник Л. Ю.**

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КРАЇН ПРИБАЛТИКИ  
В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ «СТАРОВОГО ПІДХОДУ» ЄС..... 32

**Шило О. І.**

РЕФОРМУВАННЯ МИТНИЦІ, ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ  
ЗАХОДІВ ІЗ ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЇ МИТНИМ ПРОВОПОРУШЕННЯМ..... 35

## **СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Андибур А. П.</b> ДО ОБґРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ КЕРІВНОГО КОРПУСУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ.....	38
<b>Марченко В. М., Галай Д. С.</b> ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ ЛІДОГЕНЕРАЦІЇ, ЯК СПОСОБУ ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТІВ .....	41
<b>Гладій Х. І.</b> МАРКЕТИНГОВА ЦІНОВА ПОЛІТИКА .....	42
<b>Жовнірчик Х. Т.</b> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРИВАТНИМ ВИЩИМ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ.....	44
<b>Заїка К. О., Малик О. В.</b> СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	47
<b>Заяць В. Т., Шеленко Д. І.</b> ОСОБЛИВОСТІ РЕКЛАМИ У МАРКЕТИНГОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ .....	49
<b>Копчак Ю. С., Джигринюк І. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ПРОДАЖУ.....	52
<b>Куценко І. В.</b> ТЕНДЕНЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЗЕРНА.....	54
<b>Лобань К. Б.</b> СИНХРОНІЗАЦІЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ТА ПРАКТИЧНОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	56
<b>Монтрін І. І., Гончаров А. Ю.</b> ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ.....	57
<b>Неміш Д. В., Вільченко К. М.</b> МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ .....	59
<b>Ремига Ю. С., Кругляк М. І.</b> ПАРАДИГМА ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	61
<b>Розторгуєва К. В.</b> АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАЦІЇ .....	64
<b>Корж М. В., Хасан Алі Аль-Абабнех</b> ОПТИМІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО РОЗПОДІЛУ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ.....	66

## **СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Кувшинова О. Д.</b> ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНИХ БРОКЕРІВ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ .....	68
--	----

## **СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

<b>Князькова В. Я., Каленюк Л. В.</b> ВПЛИВ МИТНО-ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРАЇНІ .....	71
<b>Кошонько О. В., Овчиннікова Р. І.</b> ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	74

<b>Мельник Ю. В.</b> ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ У ФІНАНСОВОМУ ПРОСТОРИ ДЕРЖАВИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ .....	76
<b>Редька А. В.</b> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ .....	79
<b>Сіменок І. В.</b> НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	80
<b>Степанишена А. П., Ксьондз С. М.</b> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКУ .....	82

## **СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

<b>Бойдуник В. Р., Шаленко Д. І.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ.....	86
<b>Голяш І. Д., Романів С. Р.</b> ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ГІПОТЕТИЧНИХ ПРИПУЩЕНЬ У СУДОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ ЕКСПЕРТИЗІ .....	87
<b>Димид Т. В.</b> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	90
<b>Засадний Б. А.</b> СУБ'ЄКТИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	93
<b>Мадрига А. Я., Шкроміда Н. Я.</b> ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ .....	96
<b>Павлович Т. В., Баланюк С. І.</b> СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	98
<b>Рудак А. О.</b> ДО ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	101
<b>Стрільчук Л. В., Стрільчук О. В., Папушко М. Д.</b> САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ ІЗ ДИСЦИПЛІН ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ СПЕЦІАЛЬНОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК .....	103
<b>Чабанюк О. А., Вшивкова О. І.</b> ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА БУХГАЛТЕРА ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ .....	106

## **СЕКЦІЯ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

<b>Галайдіда О. В.</b> ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЇ У ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕДАГОГА.....	109
<b>Деркач Н. Я.</b> ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ САМООСВІТИ, САМОВДОСКОНАЛЕННЯ СТУДЕНТІВ ТА ВИКЛАДАЧІВ.....	111

# СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Holubka M. M.**

Researcher of the Department of Theoretical and Applied Economics

*Lviv Trade and Economic University*

*Lviv, Ukraine*

## **THE ECONOMIC CONCEPTS OF THE DYNAMICS OF ENTREPRENEURSHIP BY J. SCHUMPETER AS A BASIS FOR THE ORIGIN AND DEVELOPMENT OF ECONOMIC KNOWLEDGE DURING THE SECOND HALF OF XIXTH – FIRST HALF OF XXTH CENTURY**

To date, the operation of enterprises/entrepreneurs is closely related to innovations. According to Schumpeter, the entrepreneur-innovator is the main subject of effective competition, who seeks the possibility to generate profits through the complete elimination of a competitor in the market. Austrian economist argues that scientific and technological progress adverse perfect competition because of the rapid elimination of competitors excess profits from innovation and entrepreneur benefits achieved so quickly turn into a loss. Schumpeter believed that during the market equilibrium the problem of the resources usage reduces economic efficiency because the sellers (buyers) are de facto at a disadvantage, so the seller (buyer) is not winning at the expense of competitors. Exceptional benefits that producer receives on the market are considered by Schumpeter as monopoly advantage. Thus, the most significant results are possible thanks to innovation that are provided by entrepreneurs breakthrough in pricing and coverage of a certain market share. At the same time, Schumpeter denied the existence of monopolies as such, because it is only a temporary phenomenon, emphasizing the importance of the association of competitors, the so-called oligopoly that allows you to fund research and development, guarantee high profits to investors thanks to new products manufacturing. Thus, the business function is to carry out the combination of production factors; search for new forms of organizing and improvement among a number of business combinations. The main motivation for entrepreneurship should be the pursuit of self-identity, the success and victory over the difficulties. Entrepreneurship can not be regarded as a profession because of time and the development of society one could be left without appropriate skills, which could give an opportunity to engage in further business. Currently, only a few individuals use of new forms and areas of profit, but their success will soon be followed by others. Therefore, profit is the reward for innovation in the form of various new, more reasonable and necessary combinations that provide an opportunity to reduce production costs. Also, profit (as a dynamic phenomenon, which can appear and disappear) is received by the entrepreneurs, who started to use new combinations of productive forces earlier than others. Therefore, in a situation of mass dissemination of one or another innovation when there equalize of production costs happening, thus, the natural decline in profits is pushing the search and implement new combinations again.

Therefore, the use of innovations is important as long as the new proposed calculations and relations system have not reached equilibrium. The system is first being separated from this point of balance, and then closes again, but even to a different balance. That is why, at a certain frequency, the update will surely happen, “creative destruction” when the products become boring/useless, and recently successful forms of organization are replaced by newer, those that

meet the requirements more. Therefore, the with the implementation of new combinations, enterprises can adapt to new economic conditions. The capitalist mechanism is driven by the consumer benefits, by new production methods and new/more advanced methods of transportation, by newly mastered markets and forms of economic organization, which fruits capitalist enterprise.

In this context, the determining factor acts term proposed by Schumpeter – “innovation competition”, which means the competition, not between pricing and product offerings, but the competition between introduced new products, technologies, sources of support, organizational forms. Schumpeter believed such competition is a powerful mean of increasing profits in the short period of time. Repeated rise of capitalism is directly linked to innovation.

Schumpeter on pages of his papers examines the mutual interdependencies in short-, medium- and long-term cycles; sets the impact of innovation on every cycle. This way, the scientists attempts to associate cyclical fluctuations approval with the progress of innovation as a link. It is noted that the cyclical nature is inherent in innovation and is the foundation of economic development.

Innovative views of Schumpeter served the basis forming of various theories of the restructuring of capitalism in the future, enabling the transition to a higher level of development (industrial and post-industrial society).

Thus, the main trends of innovations development in the modern economy market can assume continuity of streamlined mechanisms for implementing technological innovations, support of the development of new methods of production of wide-scale investment inflows and the emergence of new products, according to the selective base of critical areas, wide-scale in the application of information technology in all regions of the production sector, optimization of the implementation of various economic and innovation systems according to the phases of the innovation cycle and globalization in implementing innovative and progressive process.

In addition, Schumpeter argues that effective competition is the cause of imbalance and economic re-structurization and also the jumps in the development of the productive forces of the economy, and therefore the economic balance is impossible. Through innovation theory, Schumpeter may agree on the phenomenon of free competition and monopoly, which his predecessors considered as a mutually exclusive situation. Schumpeter recognized that the author’s interpretation of competition does not help to balance the economy, but because of his theory can explain the common causes of cyclical economic development.

## **References:**

1. Zhytnetskyi I. The economic essence of innovation and innovation activities in market conditions / I.V. Zhytnetskyi, G. Levchenko // Food industr. – 2008. – № 7. – P. 117 – 121.
2. Izhevskiy V.V. The economic essence of innovation and innovation activities of enterprises / V.V. Izhevskiy // Scientific Herald of NLTU of Ukraine. – 2010. – Ed. 20.3. – P. 121 – 127.
3. Orlyk O.I. The theoretical study of innovations and their role in trade / O.I. Orlyk // Innovative economy: national scientific production journal. – № 9. – 2012. – P. 221 – 224.
4. Polishchuk N. Theoretical approaches to defining the essence of innovation / N. Polishchuk // Galician Economic Journal. – 2009. – № 1. – P. 20 – 23.
5. Snihur H.A. The theoretical basis of a economic plot of Innovations / H.A. Snihur // Development Management. – 2011. – № 21 – P. 129 – 132.
6. The current economic dynamics in the context of economic development paradigm by J. A. Schumpeter: materials of the XXth Intern. scient. and practical. Conf., Oct. 14-15. 2011, Chernivtsi / ed. : P.O. Nikiforov et al. – Chernivtsi: Ruta, 2011. – 356 p.

7. Efimenko T.I., Leonenko P.M. The scientific work of J.A. Schumpeter as innovation and modernity. // «Finance Ukraine» 12'2013. – P. 7-20
8. Chorna M.V. Evaluating the effectiveness of innovation activity : monograph / M.V. Chorna, S.V. Hlukhova ; Kharkiv state University of Food Technology and Trade. – X: HDUHT, 2012. – 210 p.
9. Schumpeter J. Theory of Economic Development. Research of income, capital, credit, percent and the economic cycle / J. A. Schumpeter; Transl. from English. – K.: «Kyiv-Mohyla Academy» publ., 2011. – 242 p.
10. Schumpeter J.A. Theory of the Economic development / J.A. Schumpeter; [Edition used: – M.: Progress. – 1982. Transl. by V.S. Avtonomov et al.]. – M.: Direktmedia Pablishynh. – 2008. – 403 p.
11. Yukhimenko P.I., Leonenko P.M. The history of economic studies: Textbook. – K.: Knowledge Press, 2005. – 583 p.

**Нечвоглед С. А**

спеціаліст по роботі з проблемною заборгованістю

*ПАТ «ПУМБ»*

*м. Київ, Україна*

## **РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ**

Сучасний стан розвитку економіки України потребує постійної уваги до банківської системи в цілому і комерційних банків зокрема та постійного моніторингу їх фінансового стану. Економічна криза, зниження ліквідності, недовіра населення до банків, масовий відтік депозитів, ризикова діяльність призвели до того, що протягом 2014–2016 рр. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) було введено тимчасову адміністрацію до більш як 65 банків, більшість з яких потім ліквідується. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки надійності банків як для клієнтів, які працюють з банківськими структурами, так і для самих банків, яким важливо оцінювати своїх партнерів. Тому необхідно проводити не тільки внутрішній аналіз діяльності банку, але й порівнювати результати його роботи з результатами роботи інших банків, використовуючи сучасні рейтингові системи оцінки.

У цьому зв'язку дослідження питань рейтингової системи оцінки діяльності банків та особливостей їх використання в Україні набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

На сьогодні існують два базові підходи до присвоєння рейтингів банкам – за величиною чистого капіталу (або чистого грошового потоку) та на основі коефіцієнтного аналізу.

Чистий капітал розраховується як різниця між оцінкою вартості активів банку та балансовою вартістю його зобов'язань. Суттєвим недоліком даного підходу є залежність від якості оцінки вартості активів банку.

Коефіцієнтний аналіз, в свою чергу, передбачає розрахунок синтетичного індексу кредитного рейтингу банку на основі узагальнення системи коефіцієнтів його фінансового стану з урахуванням рівня їх вагомості [1, с. 86].

Найвідомішими методиками рейтингування, які застосовуються як в Україні, так і за кордоном: регресійна методика, CAMELS, рейтинги фінансової стійкості банків



Moody's, Euromoney, PEARLS, методика Fitch IBCA, методика комплексної рейтингової оцінки Ширинської, методика Кромонава.

Основні ключові принципи за якими відбувається побудова системи рейтингового оцінювання банків є:

принцип комплексності відповідає за врахування всіх обраних факторів впливу на кінцевий рейтинговий показник у взаємодії та взаємодоповненні, тобто оцінка має враховувати найоптимальнішу кількість чинників, які описують діяльність банку з усіх можливих сторін;

принцип обґрунтованості передбачає об'єктивне та деталізоване пояснення причин обрання конкретних способів рейтингової оцінки, що зменшить суб'єктивізм у процесі оцінювання банків. Адже на сьогодні це дійсно проблема, з якою зіштовхуються багато рейтингових агентств та фінансових установ;

принцип інформаційної односпрямованості забезпечується під час коректної класифікації показників, що застосовуються у методиках рейтингування, на стимулятори, дестимулятори та номінатори. Також він проявляється у правильному підході до нормуванні впливаючих факторів задля забезпечення їх порівняності та співставності;

принцип коректності на сьогодні є найактуальнішим з усіх, особливо для України, тому що однією з найбільших проблем вітчизняної банківської системи є приховування частини фінансової інформації, що в результаті приводить до викривлення висновків рейтингових агентств щодо реального становища оцінюваної установи [2, с. 11-13].

Аналізуючи кожен з цих принципів окремо, зрозуміло, що в комплексі вони дійсно сприятимуть створенню ефективної системи рейтингування банківських установ, підвищать довіру клієнтів та інвесторів до банків, забезпечать вирішення багатьох проблем національної банківської системи.

Рейтингова оцінка банківських установ як економічної системи є дуже трудомісткою та відповідальною ділянкою в роботі аналітиків і в сучасних високо конкурентних умовах важливо швидко та безпомилково виконувати цю задачу.

### Література:

1. Михайлюк Р. Рейтингові оцінки у системі побудови надійного комерційного банку // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 86.
2. Фомін І. Рейтингова оцінка комерційного банку в системі діагностики його конкурентоспроможності // Вісник НБУ. – 2002. – № 4. – С. 11–13.

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Брятко А. А.**

аспірант кафедри світового господарства  
та міжнародних економічних відносин

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

### **АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА УГОРЩИНИ: АНАЛІЗ ПРОГАЛИН ТА ЗДОБУТКІВ**

Прискорені темпи інтеграційних процесів на європейському континенті та створення єдиних правил конкурентної гри створили умови до швидкого зростання країн східної Європи. Освоєння зовнішніх ринків дозволило наростити експортні надходження та підвищити добробут населення. Однак, в результаті світової фінансово-економічної кризи, мало місце значне просідання більшості макроекономічних показників, а рівень антикризового управління та ефективність державних механізмів яскраво окреслили кількість та глибину проблем, які має кожна національна економіка. В контексті даної проблеми цікавим видається антикризова політика Угорщини, що, з одного боку, показує свою відповідність світовим стандартам, а з іншого не дозволяє створити умови для вирівнювання рівня життя до загальноєвропейського рівня (табл. 1).

Передкризовий розвиток Угорщини мав схожі риси із іншими східноєвропейськими країнами. Трансформаційні процеси економіки були спрямовані на лібералізацію доступу іноземного капіталу, розвитку фінансового сектору, збереженню промислового потенціалу та інтеграції країни до загальноєвропейських структур. ВВП країни до 2007 року зростав приблизно на 5% щороку, після чого відбулося уповільнення до 0,5-0,9% щороку, що було викликано значними дисбалансами балансу торгового рахунку в попередні роки та зміцненням національної валюти – форинту.

Напередодні кризи макроекономічна ситуація в країні складалася не найкращим чином. За два роки відбулася ревальвація на національній грошовій одиниці на 18,1%, сукупний зовнішній борг збільшився на 6% та досяг позначки в 72,4%. Додатковими факторами тиску були значний дефіцит поточного рахунку, на рівні 7%, та дефіцит бюджету (приблизно 4%).

Що до позитивних факторів, до них можна віднести перманентне скорочення державних видатків. Дефіцит державного бюджету у 2006 році складав 8,5%, а вже напередодні кризи – 3,7%. Крім того відбувалось активне нарощування експорту, що призвело до формування позитивного торговельного сальдо на початку 2008 року в основному за рахунок фармацевтичних та автомобільних компаній. Також відбувалось активне нарощування золотовалютних резервів.

У площині фінансового регулювання позитивним був той факт, що Угорщина мала доволі високу ставку рефінансування при низькій інфляції, що розв'язувало руки центральному банку під час проведення антикризового маневрування.

Перший пакет антикризових заходів було розроблено на засіданні Економічної ради з погодженням інтересів. На початку бюджет кризового управління складав 800 млн. форинтів. У своїй останній редакції антикризовий пакет включав рад заходів на загальну суму в 1,4 трлн. форинтів [3].

Таблиця 1

Угорщина [1]											
Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Макроекономічні показники</b>											
Розмір ВВП (млрд дол.)	114,8	139,1	157,2	129,9	130,2	140,0	127,3	134,6	139,2	121,7	-
Темп зростання/падіння ВВП (%)	3,8	0,4	0,9	-6,5	0,6	1,7	-1,6	2,1	4,0	3,1	-
Відхилення від світового ВВП (%)	-0,5	-3,9	-0,9	-4,8	-3,7	-1,4	-3,9	-0,3	1,3	0,5	-
Баланс поточного рахунку (розмір до ВВП)	-7,0	-7,1	-6,9	-0,7	0,2	0,8	1,7	3,7	1,9	3,2	-
Експорт/імпорт (розмір до ВВП)	74/75	78/78	79/79	75/71	82/77	87/81	87/80	86/80	88/82	90/82	-
Темп інфляції	3,5	5,3	5,0	3,9	2,3	2,2	3,4	2,9	3,3	1,7	-
Бюджет (%)	-8,5	-4,9	-3,7	-4,1	-3,5	3,5	-2,6	-	-	-	-
Валові накопичення до ВВП	25,7	24,2	24,7	20,3	20,7	20,5	19,5	21,	22,8	21,7	-
<b>Кредитний ринок</b>											
Кредитування (до ВВП)	47,6	53,5	59,7	60,3	61,1	59,1	50,9	46,4	43,2	36,1	-
Ставка рефінансування [2]	6,95	7,8	8,8	8,7	5,5	6,25	6,75	4,25	2,35	1,5	0,9
Короткострокові кредити до зовнішнього боргу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Державний борг до ВВП	68,5	69,1	72,4	80,8	81,5	90,9	94,2	94,3	-	-	-
<b>Валютний ринок</b>											
Міжнародні резерви (млрд дол.)	21,5	24,0	33,8	44,1	44,9	48,8	44,6	46,5	42,0	33,1	-
Обмінний курс (до дол. США)	210	183	172	202	207	201	225	223	232	279	-
Грошова пропозиція (M2,%)	53,0	55,6	57,0	60,9	61,6	63,2	59,2	60,7	57,9	58,3	-
<b>Фондовий ринок</b>											
Капіталізація до ВВП (%)	36,5	33,2	11,7	23,1	21,3	13,4	16,3	14,7	10,4	14,5	-
<b>Золото</b>											
Попит ЦБ (млрд дол.)	0,062	0,082	0,086	0,107	0,139	0,151	0,164	0,119	0,119	0,104	-

Загалом, пакет включає наступні напрямки регулювання:

1) підтримка фінансового ринку: збільшення суми мікrokредиту з 6 до 10 млн фор. і терміну погашення з 5 до 10 років; відкриття комерційним банкам кредитної лінії в розмірі 50 млрд. фор. для пільгового кредитування малого та середнього бізнесу; надання кредитних гарантій комерційним банкам на кредити в розмірі не більше 100 млн фор.;

2) розширення ринку: залучення іноземного капіталу, підтримка органів місцевого самоврядування в рамках створення нових робочих місць та збереження вже існуючих;

3) підвищення конкурентоспроможності: знижені вимоги для участі в конкурсах в рамках програми економічного розвитку на 2007-2013 роки; надання пільг на оподаткування прибутку в розмірі 10-25;

4) розвиток інвестицій: зниження оподаткування «живої праці» до 50% [4, с. 178-179].

До другої хвилі антикризових заходів можна віднести:

1) скорочення державних видатків приблизно на 300 млрд. форинтів.

2) впровадження політики сприяння розвитку іноземного фінансування промислових об'єктів та туристичної галузі.

3) стабілізація фінансового ринку шляхом підвищення ліквідності різних секторів економіки. Основними інструментами були: купівля державних цінних паперів з метою збільшення ринкової ліквідності вторинного ринку, двотижневе рефінансування з фіксованою ставкою, піврічний тендер зі змінною процентною ставкою.

В подальшому політики підтримки іноземного інвестування була продовжена до 2018 року.

Оцінюючи антикризові кроки уряду Угорщини, можна говорити про значні успіхи. Незважаючи на значне ослаблення фінансово-економічного становища країни в період гострої фази кризи, вже на початку 2010 року відбулося відновлення з подальшим висхідним трендом. Зокрема, відбувся злам у зовнішній торгівлі. Докризове 1-2% від'ємне сальдо торгового балансу, змінилось на профіцит не вже у 2009 році. Експорт досяг попередніх показників за рік, що дозволили наростити позитивне сальдо з 4% у 2009 році до 8% у 2015. Подібна ситуація мала місце і в площині платіжного балансу країни. 7% до кризовий дефіцит змінився профіцитом у 2010 році, зберігши тенденцію до зростання. У 2013-2015 роках відбулася стабілізація. За станом на кінець 2015 року було зафіксовано 3.2% профіцит, або 3,9 млрд. дол. [1].

В сфері поточних трансфертів ситуація відається доволі напруженою. Уряд постійно намагається покращити баланс даного показника, хоча негативну тенденцію зламати не вдається. У період з 2009 по 2011 роки даний показник зріс з -406 млн. дол. до -693 млн. дол. Після чого відбулася стабілізація біля позначки в -104 млн. дол. Цей результат не було закріплено. За станом на кінець 2014 року баланс поточних трансфертів складав -941 млн. дол. [1].

В розрізі питання зовнішнього боргу, ситуація є традиційною, як і для більшості європейських країн. У 2008-2014 роках відбувається перманентне нарощування боргу. В цей період він зріс з 72,4% до 94,3% ВВП (127 млрд. дол.). Структура зовнішнього боргу виглядає наступним чином: 40% – прямі інвестиції, 15% – банки, 12% – реальний сектор економіки, 31% – державні органи управління, 1% – центральний банк [5]. Виходячи з того, що в 2014 році країна мала 42,0 млрд. дол. міжнародних резервів, можна говорити про вразливість економіки до зовнішніх шоків.

Виходячи з вищезазначеного, можна говорити низьку ефективність антикризову політику Угорщини. Найбільше питані викликають великий рівень зовнішнього боргу та хиткість ситуації з поточними трансфертами. Однак, говорячи про торговельне сальдо, можна відмітити значні успіхи в нарощуванні його профіцитності.

## Література:

1. Data base. World Bank. [Electronic resource]. Available at: <http://data.worldbank.org> [June 2016].
2. Base rate history. MNB. [Electronic resource]. Available at: [http://www.mnb.hu/en/Jegybanki\\_alapkamat\\_alakulasa?datefrom=01%2F01%2F2006&datetill=31%2F12%2F2014&order=0](http://www.mnb.hu/en/Jegybanki_alapkamat_alakulasa?datefrom=01%2F01%2F2006&datetill=31%2F12%2F2014&order=0) [May 2016].
3. Több száz milliárdos válság elleni csomag a magyar vállalkozásoknak. NOL. [Electronic resource]. Available at: [http://nol.hu/gazdasag/tobbszaz\\_milliardos\\_csomag\\_vallalkozasoknak-307220](http://nol.hu/gazdasag/tobbszaz_milliardos_csomag_vallalkozasoknak-307220) [June 2016].
4. Куликова Н.В., 2009. Центральная и Юго-Восточная Европа – 2008: Испытание мировым кризисом. – Москва: ИЭ РАН, 402 с.
5. Внешний долг стран мира. SVSPB [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php> [Апрель 2016].

**Реков Д. О.**

студент

*Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, Україна*

## **ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДОСВІДУ КРАЇН ЄС ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ).**

Із підписанням 27 червня 2014 року економічної частини асоціації України з ЄС – починається нова сторінка у економічній співпраці України та Європи яка торкнулася і сфери розвитку та модернізації транспортних коридорів між країнами ЄС та Україною.

Враховуючи прагнення України долучитися до європейської спільноти та до європейських транспортних систем, актуальною стає проблема створення мережі транспортно-логістичних центрів та вдосконалення міжнародної транспортної інфраструктури регіону яка б дала змогу задовольнити як внутрішні так і зовнішні потреби країни в логістичному сервісі.

У країнах Західній Європі цілеспрямований розвиток центрів транспортної інфраструктури почався на початку 80-х років, що було обумовлене високою динамікою зростання вантажних і пасажирських перевезень в умовах наростаючої глобалізації світових товарних ринків.

За даними Секретаріату Європейської конференції міністрів транспорту, в 42 країнах-членах цієї організації в період з 1970 по 2011 р. [1]:

- вантажообіг автомобільного транспорту виріс з 513,9 млрд. т-км до 1848,3 млрд.ткм;
- пасажирообіг – з 2631,1 млрд. паскм до 5507,3 млрд. паскм.

Нажаль сьогодні транзитний потенціал України використовується лише на 60%. Доходи від транзиту й комплексу пов'язаних з ним послуг складають біля 6% ВВП. Через неповноцінне використання транзитного потенціалу Україна щорічно недотримує близько 2,5 млрд дол. США [2].

Порівняно новою тенденцією в розвитку транспортних фірм у західноєвропейських країнах є формування загальноєвропейської системи руху товару, що передбачає наявність декількох опорних європейських центрів логістики й регіональних логістичних транспортно-розподільних центрів, що взаємодіють з ними.

У Концепції ЄС «Спільні головні напрями створення Транс'європейській мережі» закладений принцип інтеграції різних видів транспорту в мультимодальну транспортну мережу. Важливим положенням основних напрямів TEN є розширення мережі на схід і її з'єднання з транспортними мережами третіх країн.

У Німеччині центри транспортної логістики формувалися переважно на основі наявних залізничних ліній та розв'язок. Більшість з них розрахована на паралельне використання автомобільного та залізничного транспорту, є також трьохмодульні логістичні центри.

Саме німецьку модель побудови та удосконалення транспортної інфраструктури ми вважаємо найбільш доречною для розвитку міжнародної транспортної інфраструктури регіонів України.

Німецька модель будівництва транспортно-логістичних центрів характеризується низкою особливостей:

- сильна державна підтримка на всіх рівнях;
- участь державного сектору ґрунтується на федеральних законах і законах федеральних земель; федеральний бюджет бере участь у фінансуванні інвестицій через DeutscheBahn AG (Німецькі залізниці);
- широко практикується виділення дотацій бюджетам федеральних земель, цільових дотацій та кредитування по конкретним інвестиціям;
- фінансову підтримку інвестицій здійснюють як федеральні землі, так і місцеве самоврядування.

У цю моделлю чітко визначені і джерела інвестиційних коштів:

- інвестори, які бажають зробити доступною інфраструктуру логістичним операторам;
- транспортні компанії;
- суб'єкти, що утворюють об'єднання з приватним капіталом;
- бюджетні кошти й цільові фонди федеральних земель;
- програми і федеральні фонди, що спрямовані на розвиток інфраструктури; дотації міст та регіонів; дотації та програми ЄС.

Інвестиційний капітал доповнюється банківським кредитом. Створені логістичні центри управляються через наглядові органи, які створюються різними компаніями – учасниками проекту: інвесторами та / або інвестиційними консорціумами; компаніями з розвитку; містом / муніципалітетом; асоціаціями та спілками. Державний сектор бере участь як у фазі планування, так і у фазі реалізації інвестицій у розвиток логістичних центрів [3].

Саме досвід німецької моделі вдосконалення транспортно-логістичних вузлів найбільш доречний до імплементації на рівні Одеського регіону. Сьогодні, у ринкових умовах великі порти Одещини трансформувалися у портово-логістичні центри.

Концесійне будівництво автомагістралі Одеса-Рені

За останні 20 років в Україні розглядалося близько десяти проектів будівництва доріг на умовах концесії. І всі вони завершилися ще до того, як інвестор встигав закласти перший квадратний метр.

Ще у 2009 році Кабінет міністрів вніс автотрасу Одеса – Рені в перелік об'єктів державної власності, які можуть здаватися в концесію (в експлуатацію, управління). Сама траса Одеса-Рені побудована в 40-50 роки минулого століття, і ступінь її фізичного зносу сягає більше 80%.

Необхідний обсяг інвестицій для реалізації проекту – \$2,3 млрд

Термін будівництва – 3 роки(який може додаткові 10тис робочих місць).

Термін концесії – 30-35 років.

За 20-річним планом окупності – плата за проїзд – \$0,14 за км (\$36 за проїзд всією трасою).

Зараз пропускна здатність дороги становить близько 7 тисяч автомобілів на добу. Реалізація проекту з концесійного будівництва дозволить збільшити середньоденний транспортний потік до 25 тисяч автомобілів на добу.

Передача морських торговельних портів Одещини за договорами концесії

Морські порти Одещини разом з їхньою береговою інфраструктурою та мережею обслуговуючих транспортно-логістичних центрів необхідно розглядати як новітню форму територіальної організації транспортного комплексу регіону і всієї України – Одеську регіональну портово-логістичну систему.

На сьогоднішній день після прийняття Закону України «Про морські порти» у 2013 році, юридично з'явилася можливість передавати Морські порти за договорами концесії до управління приватними структурами. Найбільш потенційними для інвесторів можна назвати Одеський МТП, МТП Южний та МТП Чорноморськ.

Незважаючи на передбачену законом можливість передачі / отримання в концесію морських портів та їх інфраструктури, практики такі приклади не відомі і, відповідно, відсутні будь-які технічні / процедурні норми і правила, що дозволяють зацікавленим особам в повній мірі скористатися існуючою юридичною можливістю.

Фактично відсутність прогресу нашої державою на цьому шляху наголошує на втраті перспективної можливості для розвитку морської міжнародної транспортної інфраструктури. Неможна не згадати успіхи приватного капіталу у порту Южний, де лише за декілька років група терміналів «Трансінвестсервіс» наздогнала та випередила за вантажообігом ДП «МТП Южний».

Крім того до перспективних великих інфраструктурних проектів Одещини можна віднести будівництво LNG-терміналу в МТП Южний та проекту «Сухий порт» в Одеському МТП які можуть бути реалізовані на підставі державно-приватного партнерства, широко поширеного у країнах ЄС.

Отже, за змістом німецької моделі побудови транспортно-логістичних мереж проектне фінансування інфраструктурних проектів в Одеському регіоні повинно бути широко підтримано на загальнодержавному рівні та органами міського та обласного самоврядування із залученням приватних інвесторів, транспортних компаній.

Доцільно розробити загальнодержавну інвестиційну стимулюючу програму розвитку транспортної інфраструктури Одещини не лише із констатацією перспектив та переваг, а із наданням реальних дотацій та кредитування для великих інфраструктурних проектів для модернізації транспортно-логістичної мережі Одеського регіону.

Саме створені та модернізовані транспортно-логістичні центри, дозволяють у майбутньому розглядати їх не лише в ролі національних транспортно-логістичних вузлів, але і як своєрідний каркас, що об'єднує процес перевезення, пересувний склад й інфраструктуру в єдину транспортну систему не лише країни й регіону ЄС, але і в перспективі в глобальний ринок.

### **Література:**

1. «Інтеграція європейських внутрішніх транспортних ринків» Європейської конференції міністрів транспорту, 2013 р.
2. Гринів Л.В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності міжнародних транспортних перевезень / Л.В. Гринів, С.М. Синиця // Наука й економіка. – 2010. – № 3(19). – С. 115-121.
3. Транспортно-логістичні центри: зарубіжний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.elc-ua.com/ru/news/60>.

**Сороківська О. А.**  
доктор економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері

**Кужда Т. І.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері

**Машлій Г. Б.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері  
*Тернопільський національний технічний університет  
імені Івана Пулюя  
м. Тернопіль, Україна*

## **ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІВ ВЛАДИ**

Європейська інтеграція є складним і комплексним процесом, що має відношення до багатьох сфер суспільного життя і галузей національної економіки. Для України європейська інтеграція передусім пов'язана із внутрішніми реформами: введенням ефективних механізмів публічного управління та адміністрування, розвитком управлінського інструментарію в адміністративній сфері, здійсненням концентрації та імплементації досвіду розвинутих європейських країн.

Європейський Союз завжди приділяв увагу інституційному розвитку, доказами чого є, наприклад, створення у 1981 р. Європейського інституту державного управління (EIPA); підтримка ініціативи щодо створення Європейської мережі державного управління (EPAN) – неформального об'єднання державних службовців усіх країн-членів ЄС, започаткованого з метою надати можливість професіоналам з державного управління обмінятися досвідом і знаннями; заснування та утримання, починаючи з 2003 р., веб-сайту EUPAN для активізації співробітництва мережі EPAN та налагодження її внутрішніх і зовнішніх комунікацій [1, с. 25].

На сьогодні масштабним проектом ЄС у сфері удосконалення інституційного розвитку є програма SIGMA (Support for Improvement in Governance and Management) – програма підтримки вдосконалення врядування та менеджменту. Ця програма є одним із найпрестижніших аналітичних центрів Європейського Союзу, що був створений у 1992 році за ініціативи Організації Економічного Співробітництва та Розвитку і Європейського Союзу. Метою започаткування цієї програми стала потреба надання допомоги країнам Центральної та Східної Європи у модернізації їх систем державного управління [2, с. 18].

Ця програма відіграє ключову роль у підготовці країн-кандидатів до вступу до Європейського Союзу. Штат програми налічує 20 постійних працівників, створена також розгалужена мережа спеціалістів та експертів з великим досвідом роботи у державному секторі з країн-членів та країн-кандидатів ЄС.

Допомога програми SIGMA у сфері модернізації системи державної адміністрації може надаватися шляхом: здійснення аналізу адміністративних структур; розробки та впровадження реформ адміністративної системи; здійснення аналізу запропонованих законопроектів та програм; організації навчання та обміну інформацією; підготовки планів технічної допомоги.

Програма SIGMA відіграє ключову роль: у підготовці країн-кандидатів до вступу до ЄС та у підтримці реформ державного управління та визначенні їх пріоритетів.



Аналізуючи адміністративні реформи, що пройшли у кожній країні Центральної та Східної Європи у процесі підготовки до членства в ЄС, можна прийти до висновку, що вони були спрямовані на удосконалення трьох ключових взаємозалежних компонентів системи державного управління:

- інституцій;
- правил і процедур, що регулюють їх внутрішню роботу, та процесів і механізмів координації їхньої співпраці;
- кадрового забезпечення (підготовку державних службовців із належним рівнем кваліфікації, підвищення їх адміністративної спроможності).

Ефективний держапарат означає, що кожне міністерство, відомство або установа використовує свою владу і ресурси для досягнення мети й стандартів найбільш економним шляхом [3, с. 83].

На сьогодні доцільно виділити дві основні проблеми, які вирішуються, на нашу думку, лише шляхом реформ:

- слабкість більшості інститутів державної влади й управління;
- невисокий рівень підготовки державних службовців до цих процесів.

Основними причинами ситуації, що склалася, є:

- повільна адаптація до швидкозмінного зовнішнього середовища і потреб суспільства;
- неефективний механізм ухвалення рішень;
- дефіцит професійних державних менеджерів;
- низький рівень інтеграції, контролю і координації як усередині держапарату, так і відносно зовнішніх інститутів, що спричиняє нераціональні витрати і слабку реалізацію державної політики в багатьох сферах.

У цьому контексті доцільно виокремити два основні підходи щодо удосконалення держапарату. Межа між ними багато в чому умовна і часто вони доповнюють один одного. Перший (що практично реалізовується зараз в Україні) – йти по шляху поступового усунення наявних недоліків, вирішувати тактичні завдання в окремих сферах, удосконалюючи функції і методи роботи. Його можна умовно назвати «тактичний підхід».

Другий («стратегічний») – розробити стратегію розвитку держапарату, орієнтуючись на майбутні потреби суспільства, вирішуючи довгострокові завдання і добиваючись виконання стратегічних цілей.

У цьому випадку необхідним є здійснення аналізу сучасних тенденцій розвитку держави і суспільства, узагальнення світової практики з метою визначення основних параметрів держапарату XXI ст.

Наприкінці XX ст. багато країн світу з різним політичним й економічним устроєм зіткнулись із необхідністю перегляду й переоцінки ефективності й реформування систем державного управління. Як правило, усі ці країни ставили перед собою два подібних завдання – зменшення витрат на утримання державного апарату та підвищення ефективності й якості результатів його діяльності.

Експерти ООН з питань адміністративно-державної діяльності засвідчують необхідність використання нового підходу у сфері державного управління. При цьому винятково важливим стає впровадження принципу демократизації й розвитку транспарентності (відкритості) управління. Транспарентність означає розширення участі громадськості у процесах визначення цілей і програм суспільного розвитку, розробки планів і ухвалення рішень у рамках державних програм і проектів, а також їх здійснення.

Сьогодні в Україні діє громадська організація «Transparency International Україна». Місією цієї організації є обмеження зростання корупції в Україні шляхом сприяння

прозорості, підзвітності та добросовісності публічної влади і громадянського суспільства. Наприкінці ХХ ст. у багатьох країнах світу структура систем державного управління зазнала суттєвих змін. Зокрема, до середини 70-х рр. минулого століття головним елементом у системі адміністративно-державного управління були ділові якості професійних державних службовців, їхня політична нейтральність і гарантований термін перебування на посаді [4].

Таким чином, головні ідеї європейських реформ системи державного управління можна звести до наступних принципів:

- делегувати владу громадянам;
- вимірювати ефективність роботи досягнутими результатами;
- керуватися цілями, а не правилами;
- працювати для інтересів і потреб замовників та споживачів адміністративних послуг;
- заробляти кошти, а не витратити їх;
- децентралізувати владу;
- застосовувати ринкові, а не бюрократичні механізми;
- активізувати та консолідувати діяльність державного, приватного і громадського секторів.

Отже, проведення комплексних змін у цих напрямках дасть змогу консолідувати напрацювання вітчизняного адміністративного менеджменту та кращий європейський досвід з метою формування ефективної системи публічного управління та адміністрування в Україні.

### Література:

1. Безверхнюк Т.М. Європейські стандарти врядування на регіональному рівні: монографія / Т.М. Безверхнюк, С.Є. Сахаленко, Е.Х. Топалова / за заг. ред. Т.М. Безверхнюк. – ОРІДУ НАДУ, 2014. – 328 с.
2. Розроблення підходів та моделей адаптації системи публічного управління до стандартів ЄС: наукова розробка / Ю.П. Шаров, І.А. Чикаренко, О.Ю. Бобровська та ін. – К.: НАДУ, 2010. – 36 с.
3. Попович В.Л. Стандарти публічного управління як елементи методології європейської державної політики / Європейське врядування. – 2013. – № 4. – С. 85-92.
4. Рудакевич М. І. Ідейні основи та нормативні стандарти етики державних службовців країн Європейського союзу / М. І. Рудакевич [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej3/txts>.

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Васильєв О. В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки і оцінки майна підприємств

**Мількін І. В.**

старший викладач кафедри економіки  
підприємств міського господарства

*Харківський національний університет міського господарства  
імені О.М. Бекетова  
м. Харків, Україна*

### КЛАСИФІКАЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО КОНСАЛТИНГУ

Економічний консалтинг, як вид професійних послуг що надаються різним клієнтам для оптимізації свого бізнесу, в загальному вигляді включає аналіз діючих бізнес-процесів клієнта, обґрунтування перспектив розвитку його діяльності та пошук рішень щодо впровадження нових технологій в залежності від підприємницької орієнтації.

Різні напрямки консалтингу можуть використовувати особливі інфраструктурні елементи, які забезпечують належний рівень консультаційних послуг. Таку консалтингову інфраструктуру можна класифікувати за багатьма ознаками:

- Залежно від специфіки діяльності суб'єкта підприємництва інфраструктура поділяється на загальну та спеціальну. Загальна інфраструктура є універсальною для усіх сфер консалтингу і тому не потребує особливих чи унікальних елементів. Натомість специфічна інфраструктура для кожної зі сфер консалтингу є різною. Саме вона забезпечує специфічні потреби кожного виду консалтингу, створюючи особливі і навіть унікальні елементи.

- Залежно від консалтингової моделі, яка використовується, виділяють інфраструктуру експертного, проектного та процесного консалтингу. Експертна інфраструктура направлена на забезпечення окремого експертного аналізу. Проектна інфраструктура направлена на розробку та створення окремого проекту. Інфраструктура процесного консалтингу забезпечує взаємозв'язок процесів, тобто дії та процедури, які пов'язані з реалізацією функцій управління.

- Залежно від характеру участі в процесі консультування інфраструктура поділяється на аутсорсингову та представницьку. Аутсорсингова інфраструктура забезпечує процеси, пов'язані з передачею частини діяльності іншим компаніям, які спеціалізуються на конкретній сфері. Представницька інфраструктура забезпечує сторони більш ширшими можливостями. Консалтинг переростає із аутсорсингу в представництво компанії. Таку інфраструктуру застосовують ТНК для входження на нові ринки, де є високі ризики на різних стадіях діяльності.

- Залежно від географії використання виділяють національну, регіональну та місцеву інфраструктури. Кожна з цих інфраструктур консалтингу відповідно працює на різних рівнях – на національному рівні, поєднуючи в собі регіональні, які в свою чергу працюючи на регіональному рівні, включають місцеві інфраструктури консалтингу.

- Залежно від характеру послуг, які надаються, інфраструктура поділяється на управлінську, економічну, юридичну та інжинірингову. Відповідно до специфікації управлінська інфраструктура пов'язана з наданням консалтингових послуг щодо управління. Економічна та юридична інфраструктури відповідно забезпечують консалтинг щодо економічних і фінансових питань з однієї сторони та юридичних моментів та супроводу компаній – з іншої. Інжинірингова інфраструктура забезпечує консалтингові послуги інженерного та технічного характеру.

- Залежно від рівня регулювання діяльності інфраструктура консалтингу поділяється на регульовану (яка ліцензується) та нерегульовану. Під регульованою мається на увазі та діяльність інфраструктурних елементів, які потребують ліцензії державних органів на впровадження діяльності. Нерегульована діяльність не потребує ліцензування.

- Залежно від способу фінансування інфраструктура консалтингу поділяється на комерційну та спонсорську. Комерційна інфраструктура здійснює свою діяльність із забезпечення на комерційних ринкових умовах. Спонсорська інфраструктура консалтингу передбачає її фінансування третьою стороною, якою може виступати як сукупність основних агентів консалтингової сфери, так і держава чи інші фонди.

- Залежно від періоду надання послуг консалтингову інфраструктуру підрозділяють на разову та постійну. Разова інфраструктура застосовується в окремих випадки, які не є регулярними. Натомість, постійна інфраструктура – ті елементи, які регулярно забезпечують систему консалтингу незалежно від активності її діяльності.

- Залежно від використання ринкових механізмів інфраструктуру можна поділити на ринкову та неринкову. Ринкова інфраструктура передбачає наявність конкурентних елементів, які дозволяють впроваджувати систему забезпечення ринкових законів. Неринкова інфраструктура не передбачає застосування ринкових механізмів обслуговування підприємств.

- Залежно від ступеня винятковості інфраструктуру консалтингу розрізняють на навчальну, допоміжну, впроваджувальну та виняткову. Кожна з цих частин інфраструктури має різний ступінь впливу на консалтингову діяльність, починаючи від просто навчальної діяльності до впроваджувальної та виняткової.

- Залежно від охоплення заходами консалтингову інфраструктуру поділяють на системну та елементну. Якщо системна інфраструктура всесторонньо забезпечує процеси консалтингу, то елементна направлена лише на відокремлену частину.

- Залежно від рівня мультиплікації інфраструктура поділяється на ту, що розширюється та ту, що звужується. Для кожного з елементів інфраструктури характерна одна з цих характеристик. Або вона починає розвиватись чи в розквіті, або її функції вже не потрібні чи замінені іншими елементами.

- Залежно від етапності використання інфраструктура поділяється на первинну і вторинну (наступні). Первинна інфраструктура – це базова інфраструктура, без якої важко взагалі забезпечити консалтинг. А вторинна інфраструктура покликана покращити умови та оптимізувати систему консалтингу.

- Залежно від типу інфраструктурного процесу інфраструктура поділяється на технічну, логістичну, фінансову, комунікаційну, інформаційну, наукову та освітню. Кожен з цих інфраструктурних елементів забезпечує конкретну сферу діяльності підприємства і усі вони водночас є невід'ємними складовими будь-якого сучасного бізнесу.

Класифікація консалтингової інфраструктури допомагає глибше зрозуміти зміст економічного консалтингу та його роль у розвитку підприємства. Це дозволяє виявити реальний стан сфери консалтингу на основі різних класифікаційних ознак та сформулювати ряд пропозицій щодо вдосконалення.

## Література:

1. Исследование услуг менеджмент консалтинга в Украине [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.uamc.com.ua/MCS\\_gu.php3](http://www.uamc.com.ua/MCS_gu.php3).
2. Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / Козаченко С. В., Новицький В. Е., Довгий О. С. – К. : Арістей. – 2006. – 380 с.
3. Дослідження ринку консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expertra.com/index.php?temp=audit>.

**Гордєєва Н. С.**

аспірант кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції  
*Білоцерківський національний аграрний університет  
м. Біла Церква, Київська область, Україна*

## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

Сільське господарство – базова складова аграрного сектору України – є системоутворюючим в національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій.

Аграрний сектор України спроможний до стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством, а також на вагомий внесок у вирішення світової проблеми голоду.

Подальше входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі вимагають адаптації до нових та постійно змінних умов, а відповідно – подальшого удосконалення аграрної політики.

Український аграрний сектор має потенціал виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, та є ланкою, що з одного боку може стати рушійною силою розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції в світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів, задіяного в аграрній економіці сільського населення, що складає понад третину всього населення країни, дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки [1].

Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України спрямована на формування ефективного соціально спрямованого сектору економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства на основі закріплення його багатокладності, що на даному етапі розвитку вимагає пріоритету формування різних категорій господарств, власники яких проживають у сільській місцевості, поєднують право на землю із працею на ній, а також – власні економічні інтереси із соціальною відповідальністю перед громадою [1].

Особливостями аграрно виробництва є:

- у виробництві сільськогосподарської продукції земля слугує головним фактором виробництва, на відміну від інших видів економічної діяльності, де земля створює лише умови для виробничого процесу (слугуючи місцем розташування об'єктів),

- земля, придатна для виробництва с/г продукції, сама по собі є рідкісним, кількісно обмеженим ресурсом, який неможливо створити, замінити іншим чи накопичити, проте останнім часом спостерігається зменшення запасів земельного ресурсу для виробництва аграрної продукції, через збільшення будівництва, забудову міст тощо.

- земля, на противагу всім рукотворним засобам виробництва, не зношується і не застаріває морально, а за умови раціонального використання її якість може поліпшуватися;

- аграрне виробництво технологічно й економічно тісно переплітається з природними процесами, які відіграють у ньому визначальну роль.

Однією із глобальних проблем функціонування сільських господарств є проблема із недостатністю фінансування та поповненням обігових коштів. Важливим фактором підвищення ефективності використання оборотного капіталу, прискорення його кругообігу є впровадження у виробництво нових, більш урожайних і скоростиглих сортів сільськогосподарських культур, а також інтенсивних технологій їх вирощування. Ефективного використання оборотного капіталу досягають за умови збалансування джерел його формування – власних і позичкових. Для аграрного виробництва характерна сезонність, що спричиняє значний розрив між початковим етапом виробництва, тобто виконанням весняно-польових робіт та завершенням виробничого циклу. Отже, аграрні підприємства вимушені в окремі періоди року авансувати у виробництво значні оборотні засоби, для створення яких нерідко не вистачає власних коштів. І тоді підприємства можуть використати можливості позичкового капіталу.

Одним із основних джерел позичкового капіталу є кредитування. Найбільшими «продавцями» кредитів були і є банківські установи. Банківські кредити відіграють важливу роль у становленні і розвитку сільського. Банківське фінансування необхідне як для ведення фермерського господарства, так і для розвитку і впровадження нових технологій у сільському господарстві [3].

Аграрним підприємствам притаманний низький рівень рентабельності, що зводить до мінімуму користування кредитними ресурсами через неможливість розрахуватись за кредитами із високими відсотковими ставками. Окрім того, банківські фінансово-кредитні установи не зацікавлені у наданні кредитів таким клієнтам без відповідних гарантій. Небажання вітчизняних та іноземних комерційних банківських установ кредитувати сільськогосподарську галузь спричинене ще й тим, що нема чіткої нормативно-правової регламентації функціонування сільськогосподарського сектору на фінансовому ринку.

Роль кредиту як джерела фінансового забезпечення розвитку аграрних підприємств обмежена суворими правовими умовами: щодо термінів і порядку погашення позичок, підвищення вартості кредиту в міру збільшення обсягу позикових коштів, необхідності використання різних форм забезпечення для захисту від ризиків, дії принципу зростаючого ризику, відповідно до якого наростання частки використовуваних господарством кредитних ресурсів викликає несприятливі наслідки для рівня рентабельності цього господарства [6].

Для активізації процесів кредитування банками сільськогосподарських підприємств України необхідно вивчати та використовувати іноземний досвід. Найважливішим важелем державного регулювання аграрної економіки є пільгове кредитування. Пільгове кредитування здійснюється з метою забезпечення оптимальних умов виробництва для господарств, нездатних фінансуватися з власних коштів або позикового на загальних умовах капіталу. Варто зазначити, що в аграрному виробництві практично всіх країн із розвиненою ринковою економікою діє спеціалізована система сільськогосподарського кредиту.

Сучасні умови діяльності підприємств аграрного сектору потребують фінансових інвестицій, одним з яких є банківський кредит. Проблемні позички с/г підприємств, причиною виникнення яких є висока ризикованість господарської діяльності, накопичений упродовж багатьох років дефіцит фінансових ресурсів у більшості підприємств агросфери та суб'єктивні чинники не сприяють підвищенню ролі банківського кредиту як складової фінансового забезпечення розвитку аграрного виробництва.

Для мінімізації кредитних ризиків банків необхідно вдосконалити методики визначення кредитоспроможності підприємств, з урахуванням специфіки технологічних циклів різних галузей агропромислового комплексу; розробити методики визначення ліквідності різних форм забезпечення гарантії повернення позичок, використовуючи іноземний досвід, розширити спектр видів пільгового кредитування, а також за участю держави сформувати спеціалізовану систему сільськогосподарського кредиту.

### Література:

1. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року).
2. Худолій Л.М. Методи та інструменти фінансового забезпечення аграрного бізнесу України. // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – С. 9-14.
3. «Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи»: монографія / [І. В. Абрамова, О. М. Віленчук, Д. І. Дема та ін.]; за ред. проф. Д. І. Деми. – Житомир: ЖНАЕУ, 2015. – 364 с.
4. Куровська Н.О. Формування кредитних ресурсів у системі фінансування потреб сільськогосподарських підприємств // Наукові читання – 2014. – Житомир: Вид-во «ЖНАЕУ», 2014. – Т. 3. – С. 52–55.
5. Куровська Н. О. Теоретико-методологічні засади формування капіталу сільськогосподарських підприємств / Н. О. Куровська. – Продуктивність агропромислового виробництва. – К: НДІ «Украгропром-продуктивність», 2014. – № 26.
6. Абрамова І. В. Проблеми та перспективи кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств // Наукові читання – 2013. – Житомир: Вид-во «Житомирський національний агроекологічний університет», 2013. – Т. 2. – С. 144-147.

**Капканець В. С.**

аспірант кафедри економіки, організації  
та управління підприємствами

*Криворізький національний університет  
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ СХЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ**

Інтеграція України у європейський економічний простір є досить важливим завданням національної економіки. Однак у ході реалізації цього завдання виникає цілий комплекс проблемних питань теоретико-методологічного і прикладного характеру, вирішення яких потребує системного дослідження всього спектру сучасних проблем національного господарства.

Однією з таких проблем є питання ефективного управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на галузевому рівні. Це пояснюється передусім тим, що в умовах невизначеного й непередбачуваного зовнішнього середовища особливого значення набуває потенційна здатність суб'єктів господарювання акумулювати фінансові ресурси для будь-яких економічних цілей, особливо тих, від яких залежать їх подальша життєздатність та конкурентоспроможність. Крім того, дана проблема є досить актуальною для підприємств експортно-орієнтованих галузей України, провідною з яких можна вважати залізорудну галузь гірничо-металургійного комплексу.

Проблема дослідження аспектів управління фінансово-економічним потенціалом підприємств є предметом вивчення низки вітчизняних та зарубіжних науковців: І. Ансофф, Є. Афанасьєв, В. Бикова, І. Бланк, В. Геєць, В. Ковальов, Н. Левченко, М. Мескон, Б. Мочалов, В. Савчук, Е. Сорокіна, А. Ткаченко, О. Щекович та інші [1, с. 114]. Однак, сьогодні існує необхідність поглиблення та доповнення досліджень в означеному напрямку, враховуючи специфіку експортно-орієнтованих промислових галузей.

В загальному вираженні фінансово-економічний потенціал на галузевому рівні являє собою складну економічну систему функціональних взаємозв'язків між елементами фактичного й потенційного стану розвитку галузі, що спрямовує її здатність активізувати в потрібний час ресурсні, виробничі й фінансові можливості, із розкриттям специфіки діяльності галузі як функціональної сукупності фінансового та економічного потенціалів, що максимально забезпечує ефективну реалізацію поставлених цілей та напрямів розвитку галузі в цілому [2, с. 53].

Концептуальна схема управління фінансово-економічним потенціалом на галузевому рівні насамперед має ґрунтуватися на виокремленні складових підсистем досліджуваної комплексної категорії. Власне, усі види ресурсів (фінансові, матеріальні, трудові, інформаційні та інші) є базисом для виділення трьох основних компонентів фінансово-економічного потенціалу – ресурсного, виробничого та фінансового. Означені підсистеми взаємопов'язані та мають ієрархічні взаємозалежності. Однак саме фінансовий компонент у складі фінансово-економічного потенціалу забезпечує можливість трансформації ресурсної та виробничої підсистем в процесі виробничо-господарської діяльності, і тим самим слугує особливим важелем, координуючим та підтримуючим складний механізм перетворення усіх видів ресурсів у матеріальні блага.

Враховуючи особливості підприємств залізорудної галузі та їх промислово спрямованість, можна сказати, що процес управління їх фінансово-економічним потенціалом варто розглядати саме на етапі трансформації ресурсів у товарну продукцію. За своєю суттю залізорудна галузь, яка поєднує гірничодобувний та гірничозбагачувальний кластери, є вузькоспеціалізованою та малопрофільною, а спектр продукції, що виготовляється залізорудними підприємствами охоплює незначний асортимент: товарна залізна руда, агломерат, товарний концентрат, обкотиші.

Для підприємств залізорудної галузі ресурсний компонент у складі фінансово-економічного потенціалу є базовим, так як являє собою основну та необхідну умову забезпечення виробничо-господарської діяльності в цілому. В загальному випадку головним предметом праці підприємств досліджуваної галузі виступає залізна руда, яка проходить певну кількість стадій очищення від домішок та процедуру збагачення під час операційного процесу. Звісно фінансовий потенціал в даному випадку відіграє досить важливу роль, відповідаючи за комплексну фінансову оцінку, діагностику та обґрунтування обсягів добутого ресурсу для подальшого виробництва залізорудної продукції з метою її кінцевої реалізації. Аналогічний взаємозв'язок фінансового потенціалу спостерігається і з іншими ресурсами (трудові, нематеріальні, інформаційні).





**Рис. 1. Концептуальна схема управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі**

Слід зауважити, що в операційному процесі для більш активного та оптимального використання ресурсів варто залучати певні економічні й технологічні інструменти, а також відповідні управлінські заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва. При цьому відбувається процес трансформації ресурсного потенціалу у виробничий за наявності зазначених компонентів. І знову фінансовий потенціал не лише забезпечує виробництво, формуючи оптимальні співвідношення між витратами ресурсів та отриманим матеріально-фінансовим ефектом, а й виступає так званим гарантом результативного використання ресурсного потенціалу.

Таким чином, окремо взята фінансова підсистема фінансово-економічного потенціалу залізорудних підприємств не лише узгоджено співіснує та взаємодіє з іншими компонентами, а й виконує необхідну підтримку, оцінку та координацію матеріально-грошових потоків з метою оптимізації виробничо-господарської діяльності та пошуку необхідних фінансових можливостей.

Враховуючи вищезазначені особливості, сформуємо концептуальну схему управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі з огляду на базові функції менеджменту (рис. 1).

Побудована концептуальна схема повністю відображає загальний алгоритм управління фінансово-економічним потенціалом на прикладі підприємств залізорудної галузі. Причому процес управління за наведеною схемою здійснюється у розрізі ресурсного, виробничого та фінансового потенціалів. Фінансово-економічне планування в загальному виразі передбачає формування конкретної стратегії й тактики управління підсистемами потенціалу на основі здійсненої діагностики зовнішнього і внутрішнього середовищ, сильних й слабких сторін залізорудних підприємств. Іншими словами, на етапі планування визначаються основні напрямки формування, накопичення та розподілу усіх видів ресурсів, а також здійснюється пошук нових джерел фінансування. Організаційний та мотиваційний аспекти фінансово-економічного потенціалу передбачають, в основному, організацію праці трудового персоналу щодо оптимізації співвідношень наявних ресурсів та запланованих обсягів виробництва залізорудної продукції. Контроль за підсистемами потенціалу враховує вже фінансовий та техніко-економічний аналіз результатів виробничої діяльності, прогнозування та оцінку перспектив й фінансових ризиків, а також коригування та внесення відповідних змін до стратегії управління фінансово-економічним потенціалом підприємств.

Таким чином, розроблена концептуальна схема управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі являється дієвим теоретико-методичним інструментом, який може використовуватися на практиці для прийняття та обґрунтування раціональних управлінських рішень.

### **Література:**

1. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства : сутність та підходи до діагностики / Н.М. Левченко // Інвестиції : практика та досвід. – 2012. – № 2. – С. 114-117.
2. Бикова В.Г. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення : [монографія] / В.Г. Бикова. – Д. : Наука і освіта, 2008. – 180 с.

**Лимар В. В.**

кандидат економічних наук,  
директор навчально-наукового центру міжнародної освіти  
*Донецький національний університет імені Василя Стуса*  
*м. Вінниця, Україна*

## **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ПІДТРИМКА СТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ БІОКЛАСТЕРІВ У ЄВРОПІ**

У 2005 році Європейська Комісія затвердила концепцію біоекономіки, заснованої на знаннях (knowledge-based bioeconomy – KBBE), з метою підвищення продуктивності науки, технологій та промисловості, а також підтримки запровадження інновацій у харчовий сектор, виробництво кормів та хімічну промисловість.

Біоекономіка, заснована на знаннях, – це широка концепція, яка має безліч підходів до трактування. По суті вона є баченням Європи, як замінити сировину, що виробляється з викопних, лімітованих ресурсів, сировиною на базі відновлюваних, рослинних матеріалів, де хімічні процеси замінюються біологічними, а сміття та відходи повністю переробляються. З урахуванням вище сказаного вона має розроблятися на базі знань, наукових досягнень та технологій та забезпечить стабільну зайнятість населення Європи. Як визначає Кологне [1], біоекономіка, заснована на знаннях, – це трансформація знань наук про життя у нові, стабільні, екологічні та конкурентоспроможні продукти. З точки зору ефективності біоекономіка, заснована на знаннях, – це стабільний менеджмент, виробництво і використання відновлюваних біологічних ресурсів на основі знань наук про життя та біотехнологій. Кластери біоекономіки, заснованої на знаннях, відомі як «біокластери», класифікуються за різними кольорами:

«червоні біотехнології» – виробництво медичного обладнання (розвиток нових видів діагностики та терапії) на основі використання результатів геноміки та протеоміки;

«зелені біотехнології» – запровадження агропромислових біотехнологій, включаючи відновлювану енергію, вироблену із залишків продукції сільського господарства;

«білі біотехнології» – запровадження біопроектів у виробництво біохімії, біофармацевтики, харчових інгредієнтів з метою зробити промисловість більше екологічною та менш шкідливою для довкілля;

«блакитні біотехнології» – використання продукції аквакультури для виробництва екологічної продукції.

Біокластери – це гетерогенні структури, які значно відрізняються один від одного за складом, розвитком та цілями. Вони створюються для формування робочих місць, прискорення комерціалізації інновацій та розвитку конкурентоспроможності.

Європейська Комісія підтримує розвиток біоекономіки, заснованої на знаннях, шляхом запровадження та реалізації на ступних програм та проектів: «Рослини для майбутнього» (Plants for the future) [2]; «Харчування для життя» (Food for life) [3]; «Стабільна хімія» (Sustainable chemistry) [4]; «Стабільне виведення та розмноження тварин» (Sustainable farm animal breeding and reproduction) [5]; «Сектори лісівництва» (Forest-based sectors) [6]; «Біопалива» (Biofuels) [7]; «Інженерія сільського господарства» (Agricultural engineering and innovation) [8]; «Технологій та інновації аквакультури» (Aquaculture technology and innovation) [9]; «Глобальне здоров'я тварин» (Global animal health) [10]; Європейські технологічні платформи (European technology platforms – ETPs).

Крім того велика кількість дослідницьких проектів у галузі біоекономіки, заснованої на знаннях, було фінансовано Європейською Комісією (програми фінансування FP 6, 2002-2006; FP 7 2007-2013), а також деякі ініціативи країн-членів ЄС. Дослідження у

сфері біоекономіки, заснованої на знаннях, стимулюються шляхом запровадження мереж європейського дослідницького простору (ERA-Nets): геноміка рослин; біологічні системи; промислові біотехнології; дослідницькі програми безпечного харчування.

Крім того, створюються експертні групи, включаючи Комітет з досліджень сільського господарства (Standing Committee for Agriculture Research – SCAR) [11].

У 2009 році Європейська Комісія опублікувала план дій для Ключових перспективних технологій (Key Enabling Technologies – KET) [12], який включає промислові біотехнології. Ключовою метою цього плану є усунення перешкод, які стримують подальший розвиток біотехнологій в Європі для максимального запровадження результатів досліджень на практиці. Наступним інноваційним проектом ВІОСНЕМ є ініціатива SunChem's. Метою проекту є визначення можливостей запровадження біобазованої продукції у хімічний сектор та підтримки розвитку біобазованого бізнесу.

Для підтримки комерціалізації біобазованої продукції Європейська Комісія запровадила «Лідируючу ринкову ініціативу» (Lead Market Initiative – LMI). Вона охоплює галузі охорони здоров'я, переробки, виробництво біобазованої продукції, відновлюваної енергії, стабільного будівництва та захисних тканин. Європейський Союз співпрацює з національними урядами для розробки спільних дій щодо просування біопродукції на ринки. Додатково у 2008 році Європейська Комісія створила експертну групу з представників національних урядів «Тимчасова дорадча група для підтримки біобазованої продукції» (Ad-hoc Advisory Group for Biobased Products). Метою роботи даної групи є аналіз існуючих ринкових умов для виробництва та просування біобазованої продукції, а також дослідження законодавства, політичних механізмів, стандартів та сертифікації.

Основними факторами, які підтримують розвиток біокластерів та біорегіонів, визначено:

- розуміння на регіональному рівні важливості місцевого економічного розвитку;
- послідовний розподіл ресурсів;
- готовність політиків регіонального рівня включити питання щодо необхідності розвитку біоорієнтованої економіки у програму розвитку загальноєвропейського масштабу.

Відповідно до результатів досліджень, проведених в межах європейської програми INNOVA, кластерна політика загальноєвропейського рівня відповідає політиці національного рівня щодо необхідності створення та розвитку кластерів.

Мережа інноваційних регіонів Європи (Innovating Regions in Europe (IRE) Network) була започаткована Європейською Комісією у 90-х роках і відкрита для всіх регіонів Європи, які поставили мету розвитку їх регіональних інноваційних систем. Метою даних регіонів є підтримка обміну знаннями та досвідом серед регіонів Європи, які є інноваційними та конкурентоспроможними лідерами, шляхом розвитку та запровадження регіональних інноваційних стратегій та схем. Дана мережа об'єднує 235 регіонів і створено 3 робочі групи для формування та розвитку ефективних регіональних інноваційних систем, ефективного трансферу знань між підприємствами та університетами, та інноваційних кластерів. Для заохочення політиків регіонального рівня до обміну досвідом у сфері біоорієнтованої економіки, заснованої на знаннях була створена Платформа взаємного навчання (Mutual Learning Platform – MLP). Дана платформа представляє собою об'єднану ініціативу представників бізнесу, науки та виробництва.

Визначено наступні заходи, які є необхідними для підтримки розвитку біоорієнтованої економіки, заснованої на знаннях:

- удосконалення кластерної політики;

- розвиток транснаціональної кластерної кооперації;
- підтримка існуючих кластерів;
- сприяння інтеграції інноваційних малих та середніх фірм до кластерів.

### **Література:**

1. Knowledge Based Bio-Economy towards 2020 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.kbbe2010.be/en/kbbe2010/about-kbbe/defining-kbbe>.
2. Plants for the future. European technology platform [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.plantetp.org>.
3. European Technology Platform «Food for Life» [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://etp.ciaa.be/asp/about\\_etp/welcome.asp](http://etp.ciaa.be/asp/about_etp/welcome.asp).
4. European technology platform for sustainable chemistry [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.suschem.org>.
5. Farm Animal Breeding & Reproduction Technology Platform [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.fabretp.org>.
6. Forest-based sectors technology platform [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.forestplatform.org>.
7. European Biofuels technology platform [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.biofuelstp.eu>.
8. Agricultural engineering and innovation technology platform [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.manufuture.org>.
9. European aquaculture and innovation technology platform [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.eatip.eu>.
10. Global animal health technology platform [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ifahsec.org>.
11. The Knowledge Based Bio-Economy (KBBE) in Europe: Achievements and Challenges (2010) [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://sectie.ewivlaanderen.be/sites/default/files/documents/KBBE\\_A4\\_1\\_Full%20report\\_final.pdf](http://sectie.ewivlaanderen.be/sites/default/files/documents/KBBE_A4_1_Full%20report_final.pdf).
12. Preparing for our future: Developing a common strategy for key enabling technologies in the EU, COM(2009) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.eumonitor.eu/9353000/1/j9vvik7m1c3gyxp/vikqhnv1gvzd>.

**Степанова К. В.**

доцент кафедри економіки  
і міжнародних економічних відносин  
*Міжнародний гуманітарний університет  
м. Одеса, Україна*

### **ПРО АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПО ПРЕЦЕДЕНТАХ (СТОСОВНО МОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)**

З точки зору класичної теорії управління, під адаптивним управлінням розуміється сукупність методів, що дозволяють синтезувати системи управління, які мають можливість змінювати параметри регулятора або структуру регулятора в залежності від зміни параметрів об'єкта управління або зовнішніх збурень, що діють на об'єкт управління [1; 2].

У випадках з високим ступенем невизначеності слід вважати за доцільне використання методів адаптивного управління по прецедентах [3; 4]. У широкому розумінні під прецедентом розуміється випадок або подія, які мали місце в минулому та можуть служити, по-перше, прикладом або підставою для аналогічних дій в сьогоденні; по-друге, «виправданням» для наступних випадків подібного роду.

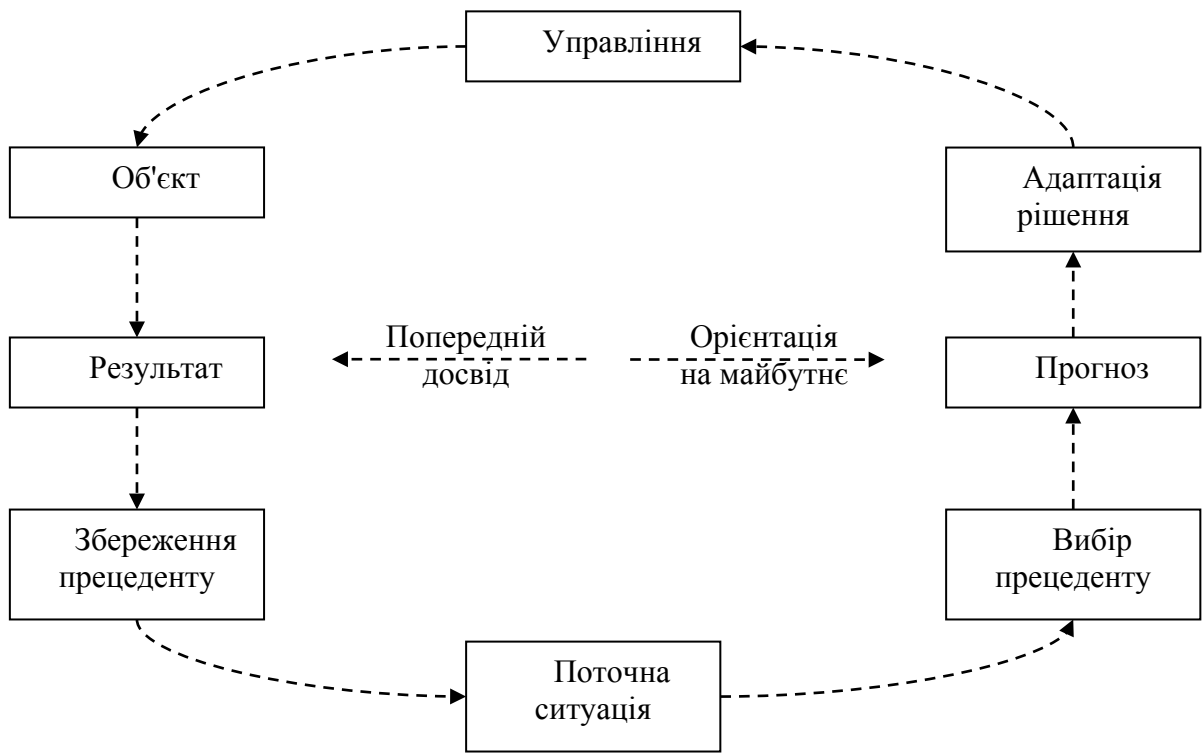
У технічній літературі можна зустріти поняття «управління по прецедентах», яке представляє собою побудову алгоритмів прийняття рішення або прогнозування на основі емпіричних даних.

Облік прецедентів також здійснюється при інтелектуальному аналізі даних. Під системою інтелектуального аналізу даних (Data Mining), вперше сформульованої в 1989 р. Г. Пятецьким-Шапіро, розуміється сукупність методів виявлення в даних раніше невідомих, нетривіальних, практично корисних і доступних інтерпретацій знань, необхідних для прийняття рішень в різних сферах людської діяльності [5; 6].

В складних умовах з високим рівнем невизначеності доцільно використовувати методи адаптивного управління по прецедентах, які ґрунтуються на знаннях про попередні випадки та ситуації. До числа основних особливостей адаптивного управління на основі прецедентів можна віднести наступні:

- 1) для вирішення складної проблеми здійснюється пошук схожих прецедентів в якості аналогів (але з подальшою адаптацією до даного випадку);
- 2) необхідно мати досить повну інформацію про можливості використання прецедентів-аналогів, що забезпечить обґрунтованість прийнятих рішень;
- 3) прецеденти, що використовуються при підготовці конкретних управлінських рішень, повинні оцінюватися з точки зору як позитивних, так і негативних наслідків;
- 4) підготовка (збір, накопичення) бази прецедентів і їх оцінка з точки зору можливостей використання в управлінні повинна відбуватися як на підготовчій стадії (тобто до моменту управління), так і в процесі поточного управління, враховуючи ситуативні підсумки керуючого впливу.

Концептуальна модель адаптивного управління по прецедентах показана на рис. 1.



**Рис. 1. Модель адаптивного управління по прецедентах**

Розглянута модель адаптивного управління по прецедентах стосовно завдань активізації морської діяльності та формування ефективного морегосподарського комплексу (МГК) може бути використана для:

- 1) побудови узагальненого образу МГК;
- 2) рішення задач розпізнавання образів МГК – ідентифікації стану МГК по його вихідним параметрам;
- 3) рішення зворотної задачі – визначення впливу вхідних параметрів на переведення образів МГК в бажаний стан;
- 4) прогнозування поведінки МГК як в умовах повної відсутності керуючих впливів, так і при різних варіантах керуючих впливів.

Розглянемо позитивні і негативні прецеденти, які необхідно брати до уваги при формуванні нової морської політики України.

До числа найбільш історично масштабних прецедентів з позитивним результатом можна віднести наступні:

- проведення морської державної політики, спрямованої на «прирощення держави океаном», яка була успішно реалізована такими країнами, як Англія, Іспанія, Португалія, Франція, Італія, Голландія та ін. за часів Великих географічних відкриттів;

- політика створення потужного національного морського флоту (Англія, США, Японія, Китай та ін.);

- створення державних опорних морських баз в інших країнах і континентах (англійські порт-бази в Індії, Австралії, Нової Зеландії, Північної Америці та ін.);

- освоєння морських ресурсів за межами своєї виключної економічної зони (Україна раніше вела промисел живих ресурсів в Антарктиці, в Атлантичному і Індійському океанах);

- політика «демонстрації державного прапора» і захисту національних оборонних і економічних інтересів на далеких підступах до держави (чверть століття тому наш військово-морський флот поряд з 6-м флотом США постійно знаходився в Середземному морі, а торговий, рибальський і науково-дослідний флоти налічували в той час понад 600 суден і були присутні в багатьох районах Світового океану);

- створення інституційного базису для розвитку морської діяльності та ефективного МГК, який раніше в Україні визначався такими «мегаінститутами», як добре розвинена мережа морських академічних і галузевих науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій, а також вищих навчальних закладів, що генерують інновації та забезпечують підготовку фахівців для галузі морського господарства та адекватне потребам і національним інтересам інвестиційно-фінансове забезпечення розвитку МГК, що визначає морську могутність держави.

В якості прикладів прецедентів з негативним результатом, які привели до деградації морської діяльності та МГК в період 1992-2016 рр., можна навести такі:

1. Недалекоглядна державна морська політика на початкових стадіях становлення України як незалежної держави, яка проявилася, насамперед, у скасуванні в 1996 р. Національного агентства морських досліджень і технологій (НАМДТ) України, припинення робіт за Загальнодержавною (національною) програмою досліджень і використання ресурсів Азово-Чорноморського басейну, інших районів Світового океану.

Це рішення призвело до згасання в країні морської науково-дослідницької діяльності, втрати більшої частини науково-дослідного флоту, зникнення деяких важливих для країни науково-виробничих комплексів.

2. Масова приватизація (практично некерована державою) в морегосподарському комплексі привела до деградації багатьох провідних і раніше успішних морських підприємств, які визначали морську могутність України, практично повного руйнування

Чорноморського морського пароплавства і Азовського морського пароплавства, різкого ослаблення Українського дунайського пароплавства, деградації суднобудівної і судноремонтної підгалузей МГК та ін.

Таким чином, на підставі вищевикладеного можна зробити наступні висновки:

1. Метод адаптивного управління по прецедентах дає можливість здійснювати пошук ефективних управлінських рішень в особливо складних ситуаціях кризового характеру, використовуючи в якості аналогів прецеденти як з позитивним, так і з негативним результатом.

2. Методи адаптивного управління можуть бути ефективно використані для розвитку як окремих підприємств, так і всього морегосподарського комплексу. Аналіз позитивних і негативних прецедентів дає можливість формування нової морської політики і стратегії побудови ефективного МГК комплексу сучасної України.

3. Розглянутий метод адаптивного управління (як і інші методи) не може бути абсолютизованим і вважатися панацеєю. Він повинен застосовуватися творчо, поряд з «класичними» методами. Але в ситуаціях з високим рівнем невизначеності використання розглянутого методу є досить перспективним.

### Література:

1. Жданов А. А. Метод автономного адаптивного управління / А. А. Жданов // Известия Академии наук. Теория и системы управления. – 1999. – № 5. – С. 127-134.
2. Карпов Л. Е. Адаптивное управление по прецедентам, основанное на классификации состояний управляемых объектов / Л. Е. Карпов, В.Н. Юдин // Труды Института системного программирования. – 2007. – Т.13. – № 2. – 37-38.
3. Немченко А. А. Адаптивное управление объектами на основе базы прецедентов в условиях неопределённости / А.А. Немченко // Автоматика / Automatics. – 2011. – 28-30 сентября. – Львов. – С. 250-251.
4. Управление прецедентами с помощью Rational Rose Rational и RequirerPro. – Mode of access: interface. Ru.
5. Чубукова И. А. Data Mining: учебное пособие / И. А. Чубукова. – М.: Интернет-университет информационных технологий: БИНОМ: Лаборатория знаний, 2006. – 382 с.
6. Ситник В. Ф. Интеллектуальный анализ данных (дейтамайнінг): Навч. посібник / В. Ф. Ситник, М. Т. Красюч. – К.:КНЕУ, 2007. – 376 с.

**Шабельник Л. Ю.**

аспірант відділу комплексних проблем державотворення

*Інститут законодавства*

*Верховної Ради України*

*м. Київ, Україна*

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КРАЇН ПРИБАЛТИКИ В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ «СТАРОВОГО ПІДХОДУ» ЄС**

На сучасному етапі система технічного регулювання Європейського Союзу характеризується високим рівнем розвитку. Варто зазначити, що свого часу законодавство ЄС у сфері стандартизації та сертифікації перебувало на етапі становлення і заміни «Старого підходу» новим.



Фактично можемо говорити про наявність чотирьох етапів зміни законодавства ЄС щодо стандартизації та сертифікації.

На першому етапі мав місце «Старий (традиційний) підхід», що характеризувався високим рівнем деталізації всіх процедур на рівні законодавства кожної країни.

Другий етап ознаменувався розробкою у 1985 році «Нового підходу», який заклав основу загальноєвропейської політики стандартизації та сертифікації. Маємо на увазі той факт, що основні технічні аспекти зазначалися в європейських гармонізованих стандартах, а не в законодавчих актах кожної окремої країни.

Третій етап – це період розробки інструментів оцінки відповідності. Така потреба виникла у зв'язку з появою Гармонізованого законодавства сфери технічного регулювання ЄС.

Четвертий етап почався з прийняттям «Нових законодавчих рамок» в липні 2008 року. Даний документ розширив сферу впливу і визнання законодавства ЄС за межами Союзу (зокрема можливість ринкового нагляду) та зазначив всі необхідні кроки для акредитації та оцінки відповідності згідно встановлених правил.

Якщо розглядати процес трансформації на базі досвіду країн Європейського Союзу, очевидно стає наступна етапізація: розробка законодавства (стратегічний рівень) – встановлення правил і процедур (операційний рівень) – доопрацювання та нагляд.

З метою вивчення послідовності трансформаційних процесів доцільним є дослідження змін в системах технічного регулювання, що мали місце в країнах Прибалтики. Саме Литва, Латвія та Естонія як пострадянські країни пройшли шлях гармонізації стандартів та успішної євроінтеграції.

Основним органом у сфері стандартизації Латвії є так званий Латвійський стандарт (LVS). Це товариство з обмеженою відповідальністю було створено після реорганізації Латвійського національного центру стандартизації та метрології, коли LVS взяв на себе права та обов'язки в царині технічного регулювання. Відносини між LVS і урядом регулюються Законом «про Стандартизацію», який був прийнятий Парламентом Латвії в 1998 році.

Місія LVS як національної організації по стандартизації є координація процесу розробки стандартів в Латвії з метою забезпечення національної економіки інформацією з питання стандартизації.

Подібний до Латвійського стандарту є національний орган стандартизації Естонії – Естонський стандарт (Eesti Standardikeskus – EVS). Eesti Standardikeskus (EVS) був заснований Міністерством економічних питань та зв'язку Естонії, Естонською торгово-промисловою палатою та Конфедерацією роботодавців Естонії 14 січня 2000 року. Згодом, 24 квітня 2000 року уряд Естонії та EVS уклали угоду про взаємні права і обов'язки в організації діяльності по стандартизації. В Естонії процеси стандартизації регулюються «Актом з технічного регулювання та стандартів». Згідно установчих документів основними обов'язками EVS є: сприяння стандартизації; прийняття, обслуговування та продаж естонських стандартів; надання інформації про стандарти і підготовка кадрів; повідомлення іноземних і міжнародних організацій по стандартизації (COT, ISO, IEC) про програму діяльності; участь в роботі міжнародних та європейських організацій по стандартизації. EVS має членство в ISO, IEC, CEN і CENELEC; має близько 100 зареєстрованих технічних комітетів, які беруть участь в діяльності технічних комітетів ISO, IEC, CEN і CENELEC.

На противагу Естонії, яка має сотню зареєстрованих технічних комітетів, система стандартизації Литви включає в себе 67 технічних комітетів. Рада Литовських стандартів (LST) при Міністерстві охорони навколишнього середовища була створена 25 квітня 1990 року в якості єдиного законного органу по стандартизації в Литві, що має

компетенцію у всіх областях діяльності по стандартизації (в тому числі електротехніка і телекомунікації) і має виключне право на діяльність в галузі стандартизації, що обумовлено дією Закону «Про стандартизацію».

LST розробляє і удосконалює національну стандартизацію; створює технічні комітети з розробки проектів стандартів і координує їх діяльність; встановлює порядок прийняття міжнародних і європейських стандартів в якості литовських стандартів; приймає, видає і поширює литовські стандарти; прагне запобігти порушенню авторських прав відповідно до вимог міжнародних і європейських стандартів; надає інформацію щодо литовських стандартів, технічних регламентів та процедур оцінки відповідності зацікавленим сторонам. Штат LST станом на 2016 рік налічує 62 співробітників, 55 з яких мають вищу освіту.

Організаційна структура LST включає в себе наступні підрозділи: Правління; чотири підрозділи з стандартизації; підрозділ розповсюдження інформації; підрозділ планування; підрозділ обліку і логістики; підрозділ інформації та технологій; бібліотека. Близько 850 представників з більш ніж 600 установ є членами LST. Виробники складають найбільшу частину членів (близько 73%); науковці – 12%; постачальники послуг – 5%; 5% – споживачі; 5% – органи державної влади. Для того, щоб підвищити рівень участі споживачів в діяльності по стандартизації, LST створила Комісію споживачів 21 червня 1999 року. Рада литовських стандартів є повноправним членом ISO, CEN, CENELEC та ETSI і асоційованим членом IEC.

Досліджуючи загальні особливості здійснення трансформаційних процесів в галузі технічного регулювання за доцільне вважаємо виділення чотирьох основних сфер, що зазнають змін:

- трансформація правового поля, що становить собою зміну та адаптацію законодавчої бази щодо стандартизації та сертифікації продукції;
- організаційно-інституційні трансформації – перерозподіл функцій між органами, залученими до процесу технічного регулювання, створення нових організацій та ліквідація тих, що втратили свою актуальність у зв'язку з перетвореннями; членство у міжнародних організаціях зі стандартизації та сертифікації;
- трансформації інформаційного поля – відкритість доступу до даних щодо сертифікації та стандартизації інших галузей економіки та країн світу;
- трансформація комунікацій на всіх рівнях – окремого підприємства, галузі економіки, держави та міжнародних організацій. Сюди також включаємо питання визнання національних стандартів на міжнародному рівні.

Отже, зміна державного регулювання стандартизації та сертифікації в країнах-членах ЄС становила собою тривалий процес, що відбувався згідно етапів так званого «Нового підходу».

### **Література:**

1. Міжнародний стандарт ISO 17021:2006 Оцінка відповідності. Вимоги до органів, що здійснюють аудит і сертифікацію систем менеджменту [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso\\_mek\\_17021-2006\(r\).pdf](http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso_mek_17021-2006(r).pdf).
2. Директива № 98/34/ЄС «Про процедуру надання інформації в галузі технічних стандартів і регламентів, а також правил надання послуг в інформаційному суспільстві» [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_b11](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_b11).
3. Спільнота Європейського Комітету з Стандартизації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.cen.eu/about/community/Pages/default.aspx>.

**Шило О. І.**

молодший науковий співробітник  
*Науково-дослідний центр митної справи  
Науково-дослідного інституту фіскальної політики  
Університету державної фіскальної служби України  
м. Хмельницький, Україна*

## **РЕФОРМУВАННЯ МИТНИЦІ, ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАХОДІВ ІЗ ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЇ МИТНИМ ПРОВОПОРУШЕННЯМ**

В умовах побудови правової держави, становлення в Україні громадянського суспільства, нагального значення набуває організація функціонування суспільних відносин на засадах верховенства права та закону, забезпечення правового порядку в усіх сферах суспільного життя. Це стосується і галузі митних правовідносин, митної справи, форм та методів провадження зовнішнь-економічної діяльності. Обсяг експортно-імпорتنих операцій, як і кількість учасників зовнішньоекономічної діяльності (резидентів і нерезидентів) в Україні постійно зростає. Поряд з постійним зростанням в умовах незалежної української держави пасажиро- та вантажопотоку через митний кордон відбувається і приріст негативних для сфери митної справи явищ – митних правопорушень. Контрабанда та порушення митних правил через обставини перехідного періоду формування ринкової економіки дотепер повністю не подолані в практиці митного регулювання. Митними органами України систематично виявляються факти незаконного ввезення товарів на митну територію держави поза пунктами пропуску на митному кордоні, під виглядом транзиту; ухилення від сплати митних податків та зборів шляхом повідомлення митним органам неправдивих відомостей стосовно вартості товару, кількості вантажу, країни походження, відправника, що завдає значної шкоди для економіки країни.

Один із заходів посилення боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил є системне реформування митниці, спрямоване на подолання корупції, боротьбу з контрабандою та порушенням митних правил, автоматизацію роботи митних сервісів, спрощення митних процедур. Так у 2016 році на митницях було запроваджено автоматизована система «єдиного вікна» при митному оформленні товарів і транспортних засобів, що передбачає здійснення всіх видів контролю за допомогою ІТ-системи митниці. Це значно спрощує та скорочує час на проведення митних процедур, оскільки єдина електронна база даних дозволяє контролюючим органам здійснювати інформаційну взаємодію в автоматичному режимі. Час на прийняття рішення контролюючим органом щодо здійснення відповідного виду контролю складає 4 години. У іншому випадку застосовується принцип «мовчазної згоди», тобто ІТ-система автоматично формує позитивне рішення про проведення відповідного виду державного контролю, яке є підставою для завершення митного контролю та митного оформлення товарів. Крім того, огляд товарів проводиться одночасно всіма контролюючими органами не пізніше, ніж через 24 робочі години від запропонованого підприємством часу [1].

Напротязі 2016 року з метою удосконалення системи заходів із запобігання та протидії митним правопорушенням, підвищення ефективності митного контролю при Міністерстві фінансів був створений Міжвідомчий цільовий центр та 20 мобільних груп для попередження та виявлення фактів порушень законодавства з питань державної митної справи.

Міжвідомчий цільовий центр із запобігання та виявлення порушень законодавства з питань державної митної справи є постійно діючим координаційним центром, який

створений з метою координації дій спільних мобільних груп із запобігання та виявлення порушень законодавства з питань державної митної справи.

Основними завданнями Центру є:

- організація взаємодії між службами з метою запобігання та виявлення порушень законодавства з питань державної митної справи;
- узагальнення оперативної та аналітичної інформації про можливі порушення законодавства з питань державної митної справи, отриманої з будь-яких джерел, обробка та аналіз такої інформації;
- організація діяльності мобільних груп шляхом надання обов'язкових до виконання ними доручень щодо здійснення заходів, спрямованих на запобігання та виявлення порушень законодавства з питань державної митної справи;
- здійснення контролю за діяльністю мобільних груп;
- узагальнення інформації про результати роботи мобільних груп, підготовка відповідних аналітичних матеріалів;
- проведення аналізу ефективності заходів, що вживаються для протидії митним правопорушенням.

Центр та мобільні групи складаються з представників ДФС, Держприкордонслужби та Національної поліції.

Мобільні групи будуть діяти у цілодобовому режимі по всій території України.

Члени мобільних груп матимуть право: – безперешкодного доступу до всіх зон митного контролю та пунктів пропуску; – за погодженням з Центром приймати рішення про проведення огляду (переогляду), створювати тимчасові зони митного контролю, здійснювати огляд (переогляд) членами мобільної групи та/або із залученням посадових осіб органу доходів і зборів, в зоні діяльності якого проводяться заходи; – використання засобів зв'язку, технічних засобів митного контролю, засобів фото- та відео фіксації; – складати за наявності ознак порушення митних правил протоколи про порушення митних правил за погодженням з Центром.

Мобільні групи стануть ефективним засобом у боротьбі з митними правопорушеннями та корупційними проявами на митницях [2].

За ініціативою Міністерства фінансів в Україні створено Міжрегіональну митницю Державної фіскальної служби.

Співробітники міжрегіональної митниці займатимуться аналізом ризиків і в разі необхідності виїжджатимуть без попередження на будь-яку митницю для оперативного втручання. На період їхнього перебування працівники відповідної митниці відсторонюються від виконання своїх обов'язків, а працівники міжрегіональної митниці починають діяти згідно з наданими їм повноваженнями. Зокрема, міжрегіональна митниця ДФС матиме право здійснювати повний митний контроль, перевіряти відомості у митних деклараціях та правильність нарахування митних платежів, виявляти та припиняти порушення законодавства як з боку суб'єктів ЗЕД, так і з боку працівників ДФС при здійсненні ними митних формальностей. Створення Міжрегіональної митниці забезпечить ефективну роботу по боротьбі з митними правопорушеннями; посилить боротьбу з контрабандою та корупцією на митниці.

В нашій країні Уряд продовжив роботу над системним реформуванням митниці з метою підвищення ефективності митного та інших видів державного контролю, так було прийнято рішення про запровадження фото- і відеофіксації проведення митних формальностей, зокрема, огляду (переогляду) товарів, транспортних засобів та інших формальностей, що проводяться державними контролюючими органами. Обов'язкова фото- та відеофіксація при проведенні формальностей митними та іншими контролюючими органами впроваджуватиметься поетапно шляхом використання

посадовими особами митниць індивідуальних портативних відеокамер (відеореєстраторів) по мірі забезпечення ними відповідних підрозділів. В кінцевому підсумку передбачається впровадження обов'язкової відеофіксації огляду (переогляду) товарів, транспортних засобів в пунктах пропуску через державний кордон, в зонах митного контролю внутрішніх митниць, а також під час виконання міжвідомчими мобільними групами заходів з попередження та виявлення фактів порушень законодавства з питань державної митної справи.

Також, передбачається прикріплення відеозаписів до митних декларацій за допомогою функціоналу автоматизованої системи митного оформлення ДФС. Це дозволить фіксувати всі етапи проведення огляду та, у разі необхідності і за наявності підстав, переогляду товарів і транспортних засобів, а також дії працівників митних та інших державних контролюючих органів, що сприятиме наданню об'єктивної оцінки дій таких працівників та створити додаткові умови для запобігання корупційним проявам з боку посадових осіб державних органів, порушення митних правил, у т. ч. «підміні» результатів митного огляду [3].

Отже, системне реформування митниць проведене на протязі 2016 року удосконалив механізм запобігання та протидії митним правопорушенням, підвищить ефективність митного контролю, покращить результативність виконання завдань і функцій ДФС, що допоможе в боротьбі з контрабандою та корупцією на митниці.

### **Література:**

1. Деякі питання реалізації принципу «єдиного вікна» під час здійснення митного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів державного контролю [Електронний ресурс] : постанова [прийнята КМ України 25.05.2016 № 364]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249107456>.
2. Питання протидії незаконному переміщенню товарів через державний кордон України [Електронний ресурс] : постанова [прийнята КМ України 08.06.2016 № 371]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249110706>.
3. Про затвердження Порядку здійснення фото-, відеофіксації митних та інших формальностей, які проводяться контролюючими органами [Електронний ресурс] : постанова [прийнята КМ України 08.06.2016 № 370]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249110706>.

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Андибур А. П.**  
завідувач бурового відділення  
*Дрогобицький коледж нафти і газу*  
*м. Дрогобич, Львівська область, Україна*

### ДО ОБГРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ КЕРІВНОГО КОРПУСУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

Специфіка необхідних змін в управлінні і менеджменті діяльністю вітчизняних ВНЗ полягає в тому, що: в системі МОНУ сконцентровано людські ресурси значного інтелектуального, наукового, інноваційного і освітнього потенціалу, який сьогодні з багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин не демонструє необхідних українському суспільству результатів. При цьому, однак, з різних мотивів реальні реформи гальмуються частиною діючого управлінського корпусу, яка намагається зберегти існуюче *status quo* замість того, щоб стати агентами реальних змін, які усвідомлено їх прагнуть, шукають і використовують з цією метою необхідні інноваційні управлінські технології, механізми та інструменти.

В зв'язку з цим виявлення та адаптація ефективних моделей і технологій лідерства, розробка, апробація та впровадження в практичне управління їх інноваційних зразків є актуальним питанням.

Необхідність удосконалення моделей, стилів і технологій управління і лідерства відповідно до оновлених потреб і вимог епохи знаннєвої економіки та інтелектуалізованого суспільства було доведено в дослідженні, орієнтованому на удосконалення управління уже інтелектуалізованими спільнотами [1], якими, без сумніву, є колективи ВНЗ. Доцільність і важливість удосконалення лідерства в специфічних умовах України обґрунтовано в роботі [2], а авторами роботи [3, с. 52] була запропонована оригінальна просторова модель «інтелектуального лідерства» для керівників, які «... об'єднують інтелект для гармонізації інтересів і встановлення цілей...».

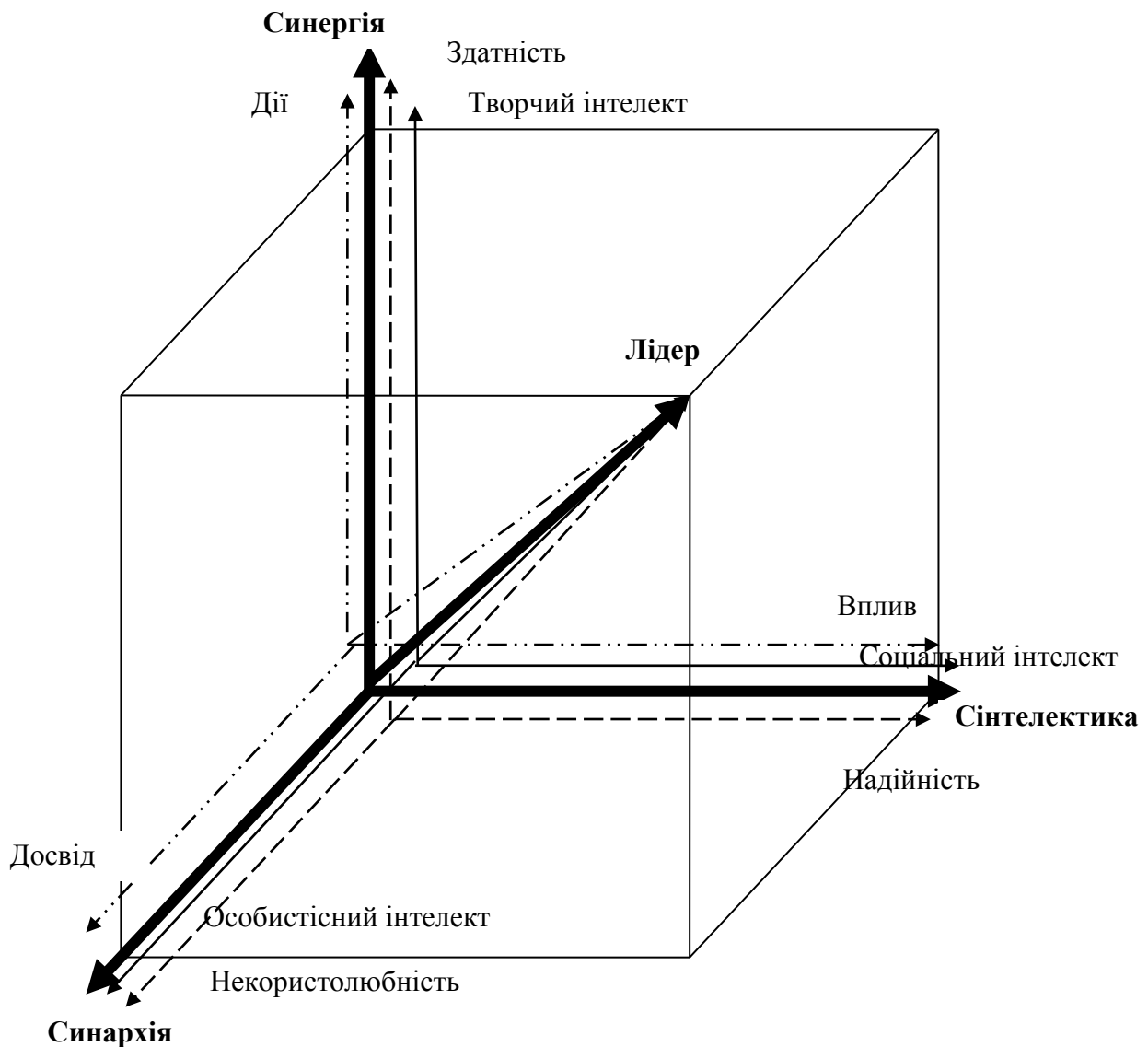
Обґрунтування вибору для впровадження у ВНЗ моделі інтелектуального лідерства, найбільш адекватної вимогам організацій такого типу, проаналізуємо відомі просторові моделі вимог до лідерів.

Інтерпретована автором роботи [4] за відомими біблійними критеріями «здатність», «надійність» і «некористолюбство» просторова модель «очільників народу» була запропонована для «...оцінки і підбору кадрів для структур управління соціально-економічним розвитком регіону», що цілком відповідає завданням розвитку ВНЗ. Цілком аналогічна за метою «... відбору функціонерів для органів державного управління і місцевого самоврядування» модель «інтелектуальних домінант» за критеріями «творчий інтелект», «особистісний інтелект» і «соціальний інтелект», запропонована в роботі [5], а модель бізнес-лідерства за критеріями «дії», «вплив» і «досвід» [6] також покликана для «... надання допомоги організаціям в досягненні їх цілей, через життєві цінності та залучення до справжніх перемовин».

Проте, ці моделі, як і більшість відомих на сьогодні, є моделями зразка, пропонуючи в якості критеріїв такі характеристики або поведінку лідерів, які є прикладом для наслідування і можуть подобатись або не подобатись їх підлеглим з відповідною реакцією підтримки чи протидії. Тобто, говорять про те, яким повинен бути лідер, а не про те, як він повинен діяти.

На відміну від цих моделей, під терміном інтелектуальне лідерство автори роботи [3] розуміють «... здатність особистості звертатись до інтелекту своїх послідовників і впливати на них з використанням для цього власного інтелектуального потенціалу, інтелектуальних зусиль, продуктів і впливів з метою спрямування їх ресурсів і зусиль в необхідному спільній справі напрямку» [3, с. 48]. В зв'язку з цим, модель «інтелектуального лідерства» виступає найбільш узагальненим випадком просторової моделі керівника – лідера в системі управління ВНЗ, оскільки «...об'єднує як внутрішній психологічний ресурс лідера, так і аналогічні ресурси членів його групи» [3, с. 52], що є особливо цінним у випадку освітньої і наукової діяльності в рамках ВНЗ.

Позиціонувавши всі зразкові характеристики лідерів за моделями [4], [5] і [6] в просторі модель [3], отримуємо узагальнену просторову модель, представлену на рисунку 1.



**Рис. 1. Узагальнена просторова модель керівника – лідера системи управління ВНЗ**  
 Джерело: інтерпретація автора за Дж. [3; 4; 5; 6]

Слід зауважити, що таке позиціонування характеристик демонструє той факт, що більшість відомих за моделями багатьох інших авторів переліків рис, характеристик, здібностей, знань, кваліфікацій і вмінь лідера утворюють комплекс, наявність якого забезпечує ефективне і результативне управління за рахунок його готовності до залучення у процеси прийняття управлінських рішень (синархія – співуправління) дякуючи таким його характеристикам, як «некористоловність», «особистісний інтелект» і «досвід», ефект синергії може виникати тільки за умови наявності у нього «здібностей», «творчого інтелекту» і відповідних «дій» для «надійного» «впливу» з використання «соціального інтелекту» на спільне мислення (сінтелектика).

Звернувшись до переліку інших можливих зразків рис, характеристик і кваліфікацій лідерів (для прикладу, співпраця в команді, вміння впливати і переконувати людей, знання і досвід, мудрість і уява, відвага і ефективність і т. д. [3, с. 45]), неважко побачити, що вони також укладаються в тріаду діяльностей лідера, необхідних для його «синархо-сінтелекто-синергічної» активності на місці лідера ВНЗ.

Таким чином, запропонована в [3] модель «інтелектуального лідерства» якнайкраще відповідає специфіці і вимогам змін в управлінні вітчизняними ВНЗ, в зв'язку з чим може бути рекомендована до експериментальної апробації в процесах практичного управління їх діяльністю.

### Література:

1. Петренко В. П. Управління використанням інтелектуальних ресурсів соціально-економічних систем: дис... на здоб. наук. ступ. д-ра економ. наук ; спец. 08.00.03 – економіка і управління нац. господарством / В. П. Петренко. – Львів, 2009. – 615 с.
2. Дзвінчук Д. І. Щодо проявів ефекту Даннінга-Крюгера в системі управління українською державою як обґрунтування доцільності удосконалення моделі лідерства / Д. І. Дзвінчук, М. О. Лютий, В. П. Петренко // Матеріали міжнар. наук.-практ. конференції «Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи» (21-23 вересня 2016 р., м. Івано-Франківськ). – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2016. – С. 139-140.
3. Дзвінчук Д. І. Економіка знань і необхідні зміни в моделях лідерства / Д. І. Дзвінчук, М. О. Лютий, В. П. Петренко // Зб. наук. праць «Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії». – 2016. – Вип. 64. – С. 44-60.
4. Петренко В. П. Розробка тривимірної моделі оцінки і підбору кадрів для структур управління соціально-економічним розвитком регіону / В. П. Петренко // Соціально-економічні та екологічні проблеми розвитку адміністративних районів. Наукові доповіді міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, 17-18 квітня 1997 р.). Ч.ІІ. – Львів: ІРД НАН України, 1997. – С. 125-132.
5. Лис. А. Б. Кадрова політика в умовах європейської інтеграції: критерії і модель відбору функціонерів для органів державного управління і місцевого самоврядування / А. Б. Лис., О. В. Немчук, В. П. Петренко // Координати управління : збірник наукових праць. За ред.. проф.. Д. І. Дзвінчука. – Вип 1. – Івано-Франківськ: «Місто-НВ», 2012. – С. 107 – 114.
6. 282. Friedman J. Three Dimensions of Leadership / John Friedman // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.huffingtonpost.com/john-friedman/sustainability-leadership\\_b\\_1213236.html](http://www.huffingtonpost.com/john-friedman/sustainability-leadership_b_1213236.html).



**Марченко В. М.**

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економіки та підприємства

**Галай Д. С.**

студент

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

## **ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ ЛІДОГЕНЕРАЦІЇ, ЯК СПОСОБУ ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТІВ**

Лідогенерація (від англ. Lead generation – «Генерація лідів») – генерація лідів, метод пошуку і залучення клієнтів через мережу Інтернет. Отже, під «лідом» мається на увазі заявка потенційного клієнта, у відповідь на яку буде дзвінок (реальна дія). Наприклад, реєстрація на сайті рекламодавця; формування замовлення; скачування, завантаження, установка запропонованого додатка; досягнення особливого рівня в онлайн-грі; підтвердження підписки на розсилку і т.д. [3; 4].

Для досягнення мети, а саме залучення потенційного клієнта потрібно проходження клієнтом кількох або одного рівня фільтрації (як правило, чим більше рівнів, тим більш досконалий лід). В якості фільтрів може бути характеристика потенційного клієнта (вік, стать, професія, рід занять тощо), промо-сторінка в Інтернеті, в якій він повинен відкрити і заповнити необхідні поля [1].

В Україні напрямок «лідогенерації» з'явився близько 6 років назад. У 2012 році напрям почав набувати популярності.

Лідогенерація відрізняється від інших схожих напрямків рекламної діяльності можливістю відстежувати витрати на рекламу, бачити, куди саме було витрачено рекламний бюджет. У рекламодавця з'явилась можливість легко відстежувати роботу самого заходу. Лідогенерація, на відміну від зовнішньої реклами, без утруднень піддається підрахунку: рівень конверсії витрат до доходів [2].

Чи існують перспективи розвитку даного сегмента в Україні? Аналітики кажуть, що буде багато людей, які почнуть займатися лідогенерацією, і у кожного з них будуть свої особливі ноу-хау.

Переваги розкрутки сайту з оплатою за цільові дії:

- максимально якісний і диверсифікований трафік на web-ресурс;
- оплата тільки за цільові дії;
- можливість аналізу ефективності кожного рекламного каналу;
- поліпшення посадочних сторінок сайту і підвищенню рівня конверсії.

Мінуси розкрутки сайту з оплатою за цільові дії:

- не всі сайти можуть працювати за цим методом;
- високий вхідний бар'єр. Роботи по даному тарифу компанія може надавати для клієнтів з початковим місячним бюджетом на просування, рівному близько двадцяти неоподатковуваних мінімумів;
- рекламна стратегія просування зосереджена тільки на продажі, про створення попиту і збільшення рівня пізнання бренду розмови не ведеться;
- потрібен стартовий бюджет на початковий етап тестування, для з'ясування приблизної вартості ліда і перспективної співпраці;

• підсумковий обсяг продажів багато в чому залежить не від особливостей залучених на сайт відвідувачів, а від ступеня підготовки відділу продажів, рівня сервісу, цінової політики, впізнаваності торгової марки замовника.

### Література:

1. Ефремов А. Основы лидогенерации, Брендированное и небрендированное привлечение лидов. / А. Ефремов., 2013.
2. Мелехова А. С. Лидогенерация и лид-скоринг как методы повышения эффективности рекламы / А. С. Мелехова., 2013. – (1).
3. Лидогенерація [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://ua.wikipedia.org/wiki/>.
4. Руководство по лидогенерации [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [www.marketo.com](http://www.marketo.com).
5. Лидогенерація без бубна [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://eamedia.ru/blog/internet-marketing/lidogeneratsiya-bez-bubna-osnovnyie-metody/>.

**Гладій Х. І.**

студентка

*Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **МАРКЕТИНГОВА ЦІНОВА ПОЛІТИКА**

Ціна виступає важливим критерієм прийняття управлінських рішень. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, попит на неї, ефективний збут продукції. Через ціни реалізуються кінцеві комерційні цілі, визначається ефективність діяльності всіх ланок виробничо-збутової структури підприємства.

Цінова політика полягає в тому, що підприємство встановлює ціни на такому рівні та змінює їх так, щоб забезпечити досягнення короткострокових і довгострокових цілей.

У маркетинговій діяльності фірм розрахунок цін – це важливий крок до розв’язання важливої проблеми ринкової діяльності. Надалі ціна товару регулюється відповідно до загальних змін цін підприємства, змін кон’юнктури ринку тощо.

Зміст та послідовність цінової політики можна розподілити за такими етапами.

I етап. Аналіз впливу типів ринку на цінову політику.

Аналізуючи цінову політику, треба мати на увазі, що вона залежить від типу ринку. В економічній літературі виокремлюють типи ринку: «чиста конкуренція», «монополістична конкуренція», «олігополістична конкуренція», «чиста монополія», кожний з яких має власні проблеми в галузі ціноутворення. За винятком роботи на ринках чистої конкуренції, підприємствам необхідно аналізувати методіку встановлення початкової ціни на свої товари [1, с. 316-317].

II етап. Аналіз цілей ціноутворення.

Політика цін залежить від того, яких саме цілей підприємство намагається досягти за допомогою конкретного товару. Прикладами таких цілей можуть бути: виживання підприємства, максимізація прибутку, вихід у лідери за показниками частки ринку або якості товару, оволодіння відповідною часткою ринку та ін. [2, с. 291-292]. Так,

забезпечення виживання стає основною ціллю підприємства тоді, коли на ринку занадто багато виробників та панує гостра конкуренція, або тоді, коли потреби клієнтів несподівано змінюються. Щоб забезпечити роботу підприємств та збут своїх товарів, підприємства змушені встановлювати низькі ціни, запроваджувати програми цінкових знижок. За реалізації завдань здобування лідерства за показниками якості товару цілком виправданим буде встановлення на нього високої ціни [3, с. 357-359].

III етап. Аналіз факторів, що визначають цінову політику підприємства.

На практиці процес формування цін залежить від багатьох факторів: витрат виробництва, величини попиту, конкуренції, транспортних витрат, ввізного мита, зміни курсів обміну валют, реклами та інших елементів стимулювання збуту. Отже, під час аналізу треба враховувати фактори: витрат, попиту, конкуренції.

Фактори витрат. Підприємство, що взяло за основу політику ціноутворення, орієнтовану на витрати, устанавлює ціни, виходячи з витрат і відповідного відсотка прибутку. Ціноутворення, в основу якого покладаються витрати, використовують для товарів виробничого призначення, котрі не мають якихось індивідуальних характеристик [2, с. 302-307].

Фактори попиту. Ціноутворення, орієнтоване на ринковий попит, передбачає оцінку інтенсивності попиту: високі ціни призначаються на товари підвищеного попиту, а низькі – на товари з незначним попитом, навіть тоді, коли собівартість одиниці товару в обох випадках є однаковою. Ціноутворення з орієнтацією на попит є ефективним щодо марочних споживчих товарів та багатьох видів товарів виробничого призначення [2, с. 293-302].

Фактори конкуренції. Найліпшим прикладом ціноутворення, орієнтованого на ціни конкурентів, можуть бути біржові ціни на метал, пшеницю, чай та ін., рівень яких диктують світові ринкові ціни та які встановлюються в результаті взаємодії великої кількості продавців та покупців. Для кожного продавця призначення ціни, вищої за встановлений рівень, може стати причиною значного зменшення замовлень, а нижча ціна призводитиме до невиправданого зменшення прибутків. Головне в ціноутворенні, орієнтованому на ціни конкурентів, урахувати ціни на продукцію тих підприємств, що виготовляють аналогічні продукти.

Аналізуючи цінову конкуренцію, виділяють: конкуренцію між фірмами однієї галузі; міжгалузеву конкуренцію; конкуренцію замовників.

IV етап. Аналіз умов та методів формування початкової ціни на товар.

На цьому етапі здійснюється: оцінка попиту, оцінка витрат, аналіз цін та товарів конкурентів, аналіз методів ціноутворення, що вживаються.

V етап. Аналіз методів ціноутворення. Коли підприємство встановило первісну ціну, воно має скоригувати її з урахуванням різних факторів, що діють у зовнішньому середовищі. Ці фактори включають: ціноутворення на новий товар, ціноутворення в рамках товарної групи, ціноутворення за регіональним принципом, устанавлення цін зі знижками та заліками, устанавлення цін для стимулювання збуту [2, с. 307].

VI етап. Аналіз варіантів зміни цін конкурентами. Підприємства, що розробили власну систему цін та стратегію ціноутворення в процесі своєї діяльності, змушені знижувати або підвищувати ціни. Причинами цього є, наприклад, недовантаження виробничих потужностей, інфляція, надмірний попит та ін. Щоб з'ясувати, як має діяти підприємство за зміни цін конкурентами, необхідно проаналізувати: причини та період зміни цін конкурентами; можливу зміну своєї частки ринку; життєвий цикл свого товару; роль даного товару в межах власної товарної номенклатури; динаміку витрат залежно від обсягу виробництва [2, с. 307-329].

Маркетингова цінова політика – це процес розрахунку цін на товари чи послуги, визначення знижок та управління цінами, залежно від положення товару (послуги) на ринку, з метою одержання підприємством прибутку, а також задоволення потреб споживачів [4, с. 45].

В умовах ринкової економіки значення ціни постійно росте. Це спостерігається при постійному зростанні конкуренції на ринку, яка змушує підприємства постійно регулювати ціни на свої товари. Проте на підприємствах проблемам управління ціноутворення приділяється недостатньо уваги. В більшості випадків ціна визначається на підставі попиту та пропозиції, яка склалася на ринку, без врахування чинників, які відбуваються в навколишньому середовищі.

Отже, формування цінової політики передбачає постановку цілей ціноутворення, аналіз факторів, що впливають на ціни, розробку стратегій, вибір методів встановлення ціни, обґрунтування тактичних заходів, тобто всю діяльність підприємства в сфері ціноутворення. У контексті ціноутворення підкреслюються орієнтири, яких слід дотримуватися при прийнятті рішень щодо досягнення поставлених цілей. Підприємство, в умовах ринку, не просто визначає ціну на товар або послугу, а створює комплексну систему ціноутворення, яка сприяла б реалізації обраної стратегії бізнесу щодо різних товарів протягом тривалого періоду часу. Тому постає необхідність в цілеспрямованому і послідовному управлінні маркетинговою ціновою політикою.

### Література:

1. Армстронг Г. Маркетинг. Перекл. англ. / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М. : Вільямс, 2001. – 608 с.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2007. – 720 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
4. Павленко А. Ф. Маркетинг : Навч. -метод. посібник для самост. вивч. дисц. – друге, доп. і випр. вид. / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак – К. : КНЕУ, 2001. – 106 с.

**Жовнірчик Х. Т.**

студентка

Науковий керівник: **Мельник Н. Б.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту

*Прикарпатський національний університет*

*імені Василя Стефаника*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

## **СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРИВАТНИМ ВИЩИМ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ**

Управління вищим навчальним закладом – специфічна діяльність, в якій її суб'єкти за допомогою планування, організації, керівництва та контролю забезпечують організованість спільної діяльності студентів, педагогів, керівників, обслуговуючого персоналу та її спрямованість на досягнення освітніх цілей і цілей розвитку навчального закладу [1].

Вищий навчальний заклад утворюється у формі державної, комунальної чи приватної установи. Принципова відмінність між державним і приватним видом вищого

навчального закладу – їх власник. В одному випадку – це держава, в іншому – окремий підприємець.

Приватний вищий навчальний заклад (далі – ПВНЗ) – вищий навчальний заклад, заснований на приватній власності і підпорядкований власнику чи власникам [2]. Він здійснює освітню діяльність в системі суб'єктів господарювання та займає принципове місце в системі навчальних закладів, оскільки є елементом загальної системи вищої освіти, забезпечуючи формування відповідного загального освітнього рівня населення держави [3].

Система управління ПВНЗ, статус і функції його структурних підрозділів визначаються статутом та положеннями про відповідні структурні підрозділи, які створюються відповідно до законодавства, а саме Закону України «Про вищу освіту» [4].

Безпосереднє управління діяльністю ПВНЗ здійснює його керівник (ректор, президент, начальник, директор тощо), у межах наданих йому повноважень. Його права, обов'язки та відповідальність визначаються законодавством і статутом вищого навчального закладу [4]. Керівник ПВНЗ відповідає за провадження освітньої діяльності у вищому навчальному закладі, за результати фінансово-господарської діяльності, стан і збереження будівель та іншого майна [5]. Він відповідно до статуту може делегувати частину своїх повноважень своїм заступникам та керівникам структурних підрозділів.

Вчена рада є колегіальним органом управління ПВНЗ, який утворюється строком на п'ять років, склад якого затверджується наказом керівника вищого навчального закладу протягом п'яти робочих днів з дня закінчення повноважень попереднього складу вченої ради [4]. Завданнями вченої ради ПВНЗ є надавати пропозиції ректору про утворення, реорганізацію та ліквідацію структурних підрозділів; обирати за конкурсом таємним голосуванням на посади старших викладачів, викладачів, асистентів; вирішувати питання організації навчально-виховного процесу та наукової діяльності [5].

У ПВНЗ утворюється наглядова рада для здійснення нагляду за управлінням майном ПВНЗ, додержанням мети його створення. Вона сприяє розв'язанню перспективних завдань його розвитку, залученню фінансових ресурсів для забезпечення його діяльності з основних напрямів розвитку і здійснення контролю за їх використанням. Для вирішення поточних питань діяльності ПВНЗ утворюються робочі органи – ректорат, деканати, приймальна комісія, адміністративна рада тощо [4].

Основними структурними підрозділами ПВНЗ III-IV рівнів акредитації є кафедри і факультети.

Кафедра – це базовий структурний підрозділ ПВНЗ, що проводить навчально-виховну і методичну діяльність з однієї або кількох споріднених спеціальностей, спеціалізацій чи навчальних дисциплін і здійснює наукову, науково-дослідну та науково-технічну діяльність за певним напрямом. Керівництво кафедрою здійснює завідувач кафедри, який обирається на цю посаду за конкурсом вченою радою ПВНЗ строком на п'ять років.

Факультет – це основний організаційний і навчально-науковий структурний підрозділ ПВНЗ III та IV рівнів акредитації, що об'єднує відповідні кафедри і лабораторії. Керівництво факультетом здійснює декан, який може делегувати частину своїх повноважень своїм заступникам. Декан видає розпорядження, що стосуються діяльності факультету, і є обов'язковими для виконання всіма працівниками факультету і можуть бути скасовані керівником ПВНЗ [4].

Структурними підрозділами ПВНЗ IV рівня акредитації можуть бути наукові, навчально-наукові, науково-дослідні та науково-виробничі інститути. Керівництво інститутом здійснює директор, який обирається на посаду за конкурсом строком на п'ять років. ПВНЗ повинен мати у своєму складі бібліотеку, яку очолює директор (завідувач).

При ПВНЗ можуть працювати також підготовчі відділення (підрозділи), підрозділи перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, лабораторії, навчально-методичні кабінети, комп'ютерні та інформаційні центри, навчально-виробничі та творчі майстерні, навчально-дослідні господарства, виробничі структури, видавництва, спортивні комплекси, заклади культурно-побутового призначення та інші підрозділи, діяльність яких не заборонена законодавством [4].

ПВНЗ має таку ж систему управління, як і державний вищий навчальний заклад та полягає в створенні наглядової ради, що забезпечує достовірність в управлінні майном ПВНЗ, колегіального органу управління – вченої ради, який має ряд функціональних обов'язків, зокрема відбір осіб на керівні посади та ректорату, приймальних комісій, адміністративної ради, що забезпечують виконання поточних завдань.

Одночасно з цим ПВНЗ має такі структурні підрозділи як кафедри, факультети, наукові, навчально-наукові, науково-дослідні та науково-виробничі інститути, що здійснюють організаційну, методичну, навчально-наукову та навчально-виховну діяльність.

### Література:

1. Вербицький В. В. Сутність управління навчальним закладом / В. В. Вербицький. // Науковий вісник Донбасу. – 2010. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvd\\_2010\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvd_2010_3_3).
2. Карпова К. В. Вищий навчальний заклад приватної форми власності як об'єкт економічної безпеки та суб'єкт освітньої господарської діяльності / К. В. Карпова // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_2\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_47).
3. Тимошенко М. О. Набуття господарсько-правового статусу приватним вищим навчальним закладом в Україні як основа його правосуб'єктності / М. О. Тимошенко // Часопис Київського університету права. – 2012. – № 2. – С. 184-188. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kul.kiev.ua/images/chasop/2012\\_2/184.pdf](http://kul.kiev.ua/images/chasop/2012_2/184.pdf).
4. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
5. Фіцула М. М. Педагогіка вищої школи : Навч. посіб. / М. М. Фіцула. – К. : Академвидав, 2006. – 352 с.

**Зайка К. О.**

студентка

**Малик О. В.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри менеджменту, фінансів,  
банківської справи та страхування

*Хмельницький університет управління та права  
м. Хмельницький, Україна*

## **СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

В останні десятиліття відбулися зміни в управлінні підприємствами, в результаті яких «людський чинник» почали розглядати як основний фактор досягнення довгострокового успіху. Висококваліфікований, правильно організований персонал визначає майбутнє будь-якого підприємства. Створюючи концепцію мотивації на підприємстві, потрібно визначитися з об'єктами застосування певних видів матеріального і морального стимулювання.

Кожне підприємство самостійно обирає для себе найбільш прийнятне поєднання матеріального та соціально-психологічного стимулювання працівників для досягнення цілей організації. Від успішності цього рішення залежить швидкість та можливість досягнення поставлених цілей, а також ефективність роботи, як окремих працівників, так і підприємства в цілому.

Мотивація персоналу, як галузь науково-практичної діяльності, потребує не тільки опрацювання загальної методології цієї діяльності, а й розроблення конкретних методів, засобів, механізмів, інструментів, за допомогою яких активізується трудова діяльність, досягається максимально можливе використання трудового потенціалу. Складність як наукового опрацювання, так і практичних рекомендацій у цій сфері полягає в багатоплановості проблеми, її взаємозв'язку з багатьма іншими науками і дисциплінами. Що вищим є інтелект людини та рівень її професійної підготовки, повнішим уявлення про навколишнє середовище, то різноманітнішими є потреби цієї людини, її інтереси та мотиваційні настанови. Вітчизняна та світова практика знає безліч способів впливу на мотивацію конкретної людини, до того ж кількість їх постійно збільшується. Варто зауважити, що способи забезпечення ефективного впливу на мотивацію трудової діяльності не є сталими. Більше того, той самий чинник, який сьогодні мотивує конкретну людину до інтенсивної ефективної праці, завтра може сприяти зниженню мотиваційних настанов.

Слід виділити наступні види системи мотивації персоналу, які сьогодні почали вже використовувати сучасні підприємства: мотивація на стадії нових ідей; мотивація на стадії реалізації; мотивація на стадії апробації [1, с. 63].

Мотивація на стадії нових ідей передбачає, що керівник зобов'язаний приходити в офіс з ідеями про новий проект, збирати усіх співробітників та інтенсивно зацікавлювати їх до роботи. Як «мрійник», він повинен із заохоченням розповідати про свої задуми та ідеї, жваво описувати перспективи розвитку, щоб підлеглі підтримали його мрію та проявили бажання взяти безпосередню участь у її втіленні. Такий підхід є типовим проявом позитивної мотивації, що в результаті сприятиме створенню на підприємстві команди односторонців, яка зможе втілити найбільш вдалі ідеї.

Мотивація на стадії реалізації передбачає, що уміння керівника полягають у втіленні нових проектів в реальність, здатності фантазувати і залучати усіх до ефективної роботи.

Керівник, як «реаліст», повинен скрупульозно вивчити новий проект, не тільки сам задум, а й можливість його здійснення. Для сучасного керівника також важливо володіти здатністю швидко коригувати стратегічну лінію розвитку організації. У свою чергу, співробітники підприємства повинні вносити пропозиції щодо реалізації ідеї, з урахуванням реальної ситуації. Така система цінностей дає багатьом підприємствам міцність і дозволяє успішно розвиватися, оскільки відсутність розбіжностей в команді, корпоративна культура, що базується на згуртуванні персоналу в команду однодумців, та особливий стиль керівництва здатні подолати кризові ситуації в діяльності підприємства.

Мотивація на стадії апробації передбачає, що після складання плану реалізації проекту підприємства, керівник має висловлювати свої критичні зауваження, тобто проявляти негативну мотивацію. Функція критики з боку керівника підприємства повинна полягати не в запереченні та руйнації, а в тому, щоб гарантувати дотримання певних критеріїв для того чи іншого ринкового продукту (послуги).

Процес позитивної мотивації і негативного мотивування керівника «критика» не повинен перериватися до тих пір, поки не з'явиться готовий високоякісний продукт. Тому постійний перехід від позитивної мотивації, яка займає дві третини часу роботи менеджера над проектом, до негативної стимулює співробітників бути зацікавленими не тільки в роботі, а й в особистому зростанні, професійному розвитку.

На сьогоднішньому етапі розвитку економіки України ще не сформований злагоджений механізм мотивації ефективної праці. Спад виробництва, незацікавленість працівників в одержуваних результатах стали наслідком функціонування прийнятої раніше системи мотивації ефективної праці.

Зараз можна виділити такі проблеми мотивації праці на підприємствах: неврахування індивідуальності кожної людини, внаслідок чого керівник не спроможний визначити ті фактори, які впливають на покращення праці робітників; крім того, керівники не звертають увагу на покращення психологічного клімату в колективі.

До найсприятливіших заходів та дій, з метою поліпшення мотивації, варто віднести: покращення трудової дисципліни та організації праці, нормування праці через своєчасність та виваженість перегляду виробничих норм та нормативів; зміна структури витрат виробництва через запровадження режиму підвищеної економії та ресурсозберігаючих технологій на користь оплати живої праці; підвищення трудової кваліфікації працівників, обґрунтоване зменшення їх надлишкової чисельності; гнучке використання надбавок за складність і напруженість праці, премій за економію ресурсів, інновації та раціоналізаторство; винагород за підсумками кварталу, півріччя і року; введення показників залежності розмірів заробітної плати від оцінки особистого внеску та ділових якостей конкретного працівника (коефіцієнтів трудової участі) тощо.

Сучасна практика зарубіжних та деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Для працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація і саморозвиток (нематеріальна мотивація) [2, с. 83].

Враховуючи міжнародний досвід використання методів мотивування працівників, на нашу думку, варто запропонувати такі шляхи вдосконалення мотивації працівників на вітчизняних підприємствах: вироблення чітких та прозорих критеріїв оцінки персоналу; впровадження корпоративної культури, якої б дотримувалися як працівники, так і керівництво: запровадження подарунків на значні свята, реалізація умов для спілкування працівників між собою та безпосередньо з керівництвом різних рівнів (наприклад, під час перерв, за обідом, перед початком роботи або в кінці робочого дня), проведення корпоративних свят та спортивних турнірів між різними відділами компанії для



зближення колективів; проведення різноманітних конкурсів та акцій із врученням цінних призів для кращих працівників; поліпшення умов праці працівників, надання (або розширення) соціального пакету; розширення повноважень працівників, делегування працівникам права приймати безпосередню участь у прийнятті рішень; створення диференційованої системи винагороди: у відділі продажу доцільно запроваджувати бонуси та виплату відсотків від угод, для певної категорії працівників мотивацією є навчання (підвищення кваліфікації), для інших – оплата проїзду до місця роботи; активніше використання премій та доплат за досягнуті успіхи та відповідальне виконання своїх повноважень; запровадження використання премій за тривалий термін роботи у компанії.

Отже, як бачимо, система стимулювання працівників є потужним фактором розвитку трудової активності, невід'ємною основою діяльності будь-якого підприємства. Запропоновані методи мотивації праці допоможуть керівникам працювати більш продуктивно та ефективно, створять довірливе ставлення працівника до керівництва, зроблять підприємство потужним гравцем на ринку висококваліфікованої робочої сили, яка виробляє якісну та конкурентоспроможну продукцію.

### Література:

1. Дуда С.Т. Мотивація та результативність праці персоналу підприємства: їх сутність та взаємозв'язок/ С.Т.Дуда, Х.Р. Кіцак // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2010 – Вип. 20.14 – С. 188-193.
2. Занюк С. Психологія мотивації: навчальний посібник / С. Занюк. – К.: Либідь, 2002. – 304 с.
3. Кулик І. Мотивація праці в Україні та за кордоном/ І.Кулик // Вісник Київського Інституту бізнесу і технологій. – К.: Вид-во КІБІТ. – 2011. – Вип.1. – С.62-66.

**Заяць В. Т.**  
студент

**Шеленко Д. І.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
*Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ РЕКЛАМИ У МАРКЕТИНГОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ**

Визначення рекламної політики це досить багатогранне поняття. Рекламна політика в основному це визначення дії по створенню і розміщенню реклами і рекламних заходів, з метою створення іміджу і залучення клієнтів для збуту продукції. Вона тісно зв'язана з торговою і діловою політикою фірм. На нашу думку, рекламна політика – спосіб дії фірми, спрямований на досягнення визначених цілей; стратегія – загальна провідна лінія й установка на досягнення кінцевих цілей; тактика – сукупність засобів і прийомів, спрямованих на досягнення мети, образ дій, лінія поведінки. По суті, сутність рекламної політики полягає у виборі рекламної стратегії і тактики.

На сьогодні реклама набула величезного масштабу. На думку західних вчених, реклама виконує роль механізму переконання та формування громадської думки і впливає на цінності та спосіб життя людини.

Українське сьогодення відзначається бурхливим розвитком засобів масової інформації які мають значний вплив на особистість. Але, особливу роль у формуванні цінностей і поведінки людей відіграє реклама. У зв'язку з цим дане питання є актуальним.

Психологічний напрям вивчення реклами і рекламної діяльності передбачає дослідження особових характеристик споживачів, їх відношення до реклами, етичних аспектів рекламної діяльності, комунікативних взаємодій у системі «реклама – споживач» тощо [1, с. 54].

Важливу роль у цьому відіграють інформаційні технології. Аналіз робіт у сфері інформаційних технологій засвідчує, що вони постійно еволюціонують та розвиваються. На даному етапі розвитку сучасних інформаційних технологій, найбільш поширеними і застосовуваними, зокрема в Україні, є Інтернет-реклама.

Більшість досліджень свідчать, що жінки і чоловіки сприймають один і той самий об'єкт, картинку чи текст по-різному. Тому при створенні рекламного тексту слід враховувати гендерну специфіку сприйняття інформації реципієнтом. При створенні реклами для жінок варто обирати стилістичні та композиційні прийоми, притаманні емоційному підходу написання тексту рекламного повідомлення, а для чоловіків – фактичного. Зокрема, для жінок варто наголошувати на слогані та ехо-фразі, а також збагачувати текст експресивними словами та мнемонічними мовними засобами. В рекламних текстах, розрахованих на чоловіків, варто наголошувати на назві фірми, товару, подавати детальні технічні характеристики та вказувати ціну [2].

Отже, компанія повинна чітко уявляти свій об'єкт реклами. Розходження між рекламою продукту і рекламою фірми полягає в тому, що є об'єктом рекламного звертання. Фірма займається, як правило, рекламою окремих продуктів і рекламою фірми в цілому. У першому випадку виділяються особливі якості продукту, у другому – через указівки, наприклад, на величину підприємства і його світові зв'язки робиться спроба домогтися довіри покупців для усієї виробничої програми підприємства. Потрібно знати і зуміти виділити унікальність свого товару чи послуги [3].

В одному випадку, конкуренти ставлять деякі перешкоди і створюють деякі проблеми. В той же час, в умовах ринкової економіки конкуренти сприяють боротьбі за якість товару чи послуги і є деяким стимулом для роботи. Це являється дуже важливим аспектом конкуренції. Ефективна маркетингова політика комунікацій підприємства неможлива без формування комплексу її заходів.

Рекламна політика компанії повинна ґрунтуватися на здатності чимось виділитися серед конкурентів на загальному ринку, гарантуючи споживачам унікальний вид товару чи послуги всіляко підкреслюючи високу кваліфікацію своїх працівників, специфічні властивості товару, перевага його перед іншими фірмами. Не менш важливо знайти те, до чого споживач буде найбільш чутливим.

При плануванні кінцевого результату фірма повинна мати чітке уявлення, яка мета повинна бути досягнута, на який результат розраховує фірма по закінченні рекламної кампанії. Маючи теоретичні представлення про це і практичні результатах рекламної кампанії, істотно полегшується аналіз проведеної роботи, вивчення помилок і усунення їх у наступних рекламних кампаніях [4].

Перш ніж приступити до подальшої розробки рекламної кампанії і стратегії, важливо мати чітке представлення про свою цільову аудиторію. Цільова аудиторія – це група споживачів, на яку спрямоване просування (реклама, особистий продаж, стимулювання збуту, пропаганда). Від правильного визначення цільової аудиторії залежить як

стратегія, так і ефективність просування. Наприклад для рекламування декоративної косметики цільова група в основному буде складатися з жінок, а продукція фірми «Voronin» – солідних ділових чоловіків, продукція м'яких іграшок зацікавить швидше за все дітей, які зможуть вплинути на своїх батьків. При виділенні цільової групи, що піддається рекламному впливу, необхідно:

- визначити ринок, який нас зацікавить;
- розглянути товар під кутом зору (щодо переваг перед конкуруючими аналогами; відповідності найбільш важливим запитам потенційних покупців (у тому числі їхнім звичкам); необхідної комплектності; доступності для покупців; впізнавання зовнішнього вигляду (відмінності від конкуруючих товарів).
- визначити споживчий сегмент ринку;
- встановити, чи існують на різних ринках сегменти покупців, які можна вважати ідентичними;
- вирішити, чи потрібні додаткові маркетингові дослідження.

Таким чином, було з'ясовано, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів недостатньо розробити новий якісний товар, встановити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Дедалі більшого значення набуває така складова комплексу маркетингу, як вивчення реклами і рекламної діяльності. Яка спрямована на інформування, переконування, нагадування споживачам про товар підприємства, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу.

Отже, реклама глибоко ввійшла в наше життя. Ця сфера маркетингу активно розвивається в нашій країні. Відкриваються різні установи, що навчають мистецтву реклами. Залишається тільки вірити, що з кожним роком рівень її якості буде підніматися усе вище і вище, і вона стане дійсно надійним провідником споживача у світі величезної кількості товарів і різних послуг.

### Література:

1. Біденко А. Політична реклама поза зоною свідомості / А. Біденко // Людина і політика. – 2004. – № 4. – С. 55–64.
2. Міщенко І. Ю. Особливість і ефективність Інтернет-реклами маркетинговій політиці підприємств / І. Ю. Міщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/Uproz\\_2013\\_15\\_46.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Uproz_2013_15_46.pdf).
3. Драчук А. А. Рекламна політика торговельного підприємства в сучасних умовах / А. А. Драчук, І. В. Непійвода [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://intkonf.org/drachuk-aa-nepiyvoda-iv-reklamna-politika-torgovelnogo-pidpriemstva-v-suchasnih-umovah/>.
4. Оленина Е. Ю. Игровая заданность рекламы [Электронный документ] // Вісн. Харків. держ. акад. дизайну і мистецтв. – 2003. – № 2. – С. 80-87.

**Копчак Ю. С.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і маркетингу  
**Джигринюк І. В.**  
студентка  
*Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ПРОДАЖУ**

Персональний продаж виступає інструментом комплексу просування, який передбачає індивідуальне спілкування працівника підприємства з покупцями. Засобами такого спілкування є особиста зустріч, бесіди по телефону, листування з клієнтами. Представники підприємства повинні викликати довіру і кваліфіковано консультувати споживачів.

Особливості персонального продажу, на відміну від інших елементів комунікаційної політики, включають: безпосередній контакт, прямий характер взаємовідносин продавця з покупцем; двосторонній зв'язок, діалоговий режим спілкування, що дає змогу реагувати на запитання клієнта, оперативно вносити корективи в характер і зміст комунікацій; особистий характер представника підприємства дає змогу встановлювати довготривалі відносини між продавцем і покупцем, які набувають різних форм залежно від індивідуальних особливостей клієнта.

Перший етап персонального продажу пов'язаний із прийомом наявного чи потенційного покупця та встановленням контакту з ним. Від відкритості покупця, з одного боку, та здатності продавця привернути його увагу, з іншого, залежить установа або збереження взаємовідносин. Тому в своїх професійних діях персонал підприємства повинен керуватися почуттям доброзичливості та натхнення.

Для успішного персонального продажу важливе значення має характер зустрічі. Спеціаліст який, зайнятий персональним продажем, має відповідати статусу сучасного менеджера, включаючи зовнішній вигляд, манери поведінки, знання справи.

Сучасна концепція маркетингу стоїть на позиціях, що шлях до продажу пролягає через дослідження потреб клієнта. Тому необхідно звертати увагу на тому, що споживачі купують користь, а не абстрактні властивості товару. Отже основою персонального продажу повинен бути не продукт і його характеристики, а вигоди для покупця. Щоб цього досягти, необхідно вивчати потреби споживача, що, своєю чергою, вимагає від продавця наявності особливих психологічних якостей. Йдеться не лише про те, щоб уважно вислухати клієнтів, вибрати манеру поведінки та окреслити коло питань, але й про те, що варто відповідати щирістю на щирість і відмовитися від особистих стереотипів задля порозуміння з іншою людиною. У контексті персонального продажу слід виділити два аспекти, що є визначальними для розуміння покупця продавцем: поведінка в міжособистісних стосунках і вислуховування [1, с. 96].

Однак зазначені елементи не можуть бути цілком здійсненими. Далі йде наступний етап, який має цілеспрямований характер і передбачає представлення продукту. Якщо вислуховування наближене до споживача, то презентація продукту відстоює більшою мірою інтереси продавця. На етапі активного вислуховування не ставлять за мету здійснити спрямовану дію на клієнта. Натомість під час презентації продукту така мета виходить на передній план.

Під час презентації продукту працівник продавця має виконати завдання: привабити клієнта до товару, викликати в нього зацікавленість, відреагувати на його зауваження, навести переваги продукту в порівнянні з конкурентами.

До основних маркетингових та управлінських рішень щодо персонального продажу належать: визначення районів діяльності та чисельності торговельного персоналу; організацію управління торговельним персоналом; планування продажу; розробка графіків відвідувань і маршрутів; використання сучасних технологій персонального продажу; навчання торгового персоналу; визначення бюджету персонального продажу [2, с. 78].

Процес персонального продажу є складним тому, що під час його здійснення необхідно: проводити переконання, відповідати на заперечення споживачів; встановити тісний контакт, професійно дати пояснення про товар, у зручний момент завершити пояснення; задовольнити потребу споживача запропонованим товаром.

Заперечення покупця можуть мати як психологічний, так і логічний характер. Заперечення психологічного характеру визначаються особливостями покупця як особистості, їхнє подолання вимагає від продавця ґрунтовних знань про особливості поведінки покупця, а також достатнього досвіду щодо цих питань.

Причина виникнення можливих заперечень логічного характеру може бути пов'язана з відсутністю дійсних переваг пропонованого продукту або недостатньо вмільм його представленням. Для подолання таких заперечень продавець повинен досконало знати як продукти, які він пропонує, так і аналогічні продукти конкурентів, мати чітке уявлення про їхні слабкі та сильні сторони. Такий підхід уможливорює, по-перше, завчасне передбачення непорозумінь з покупцем і підготування відповідних контраргументів, а, по-друге, знайдення виходу із будь-якої складної ситуації.

Для подолання можливих заперечень продавець може використовувати методи, які застосовують відповідно до ситуації, що склалася: зіставлення переваг та недоліків продукту (плюс-мінус метод); підтвердження заперечення та перехід до переваг (метод перескакування); бесіда з використанням наочного зіставлення (метод порівняння); надання можливості клієнту самостійно визначитися щодо переваг і недоліків продукту (розрахунковий метод); багаторазове повторення особистої думки у формі стверджень (крапельний метод); надання документації, відгуків про якість продукту (метод свідчень на користь продукту); постанова зустрічного питання у відповідь на отримане заперечення для того, щоб покупець переосмислив його (метод зустрічних питань).

Головною метою персонального продажу є безпосереднє здійснення продажу. Однак не кожен контакт із потенційним покупцем може доходити до цього етапу. Виняткове значення має вміння продавця відчутти момент готовності покупця до купівлі. У цьому разі корисними можуть виявитися знання різноманітних сигналів (словесних і візуальних), які надає потенційний покупець [3, с. 112].

Завершенням процесу персонального продажу є подальший контакт із клієнтами. Підприємство має бути завжди зацікавленим, щоб покупець залишався задоволений товаром, оскільки це забезпечує можливість повторного придбання. Наступна зустріч із покупцем дає змогу з'ясувати рівень задоволення його потреб товаром, який пропонує продавець. Це дає змогу уточнити запити та побажання покупців і буде орієнтиром для вдосконалення товарів і забезпечують розвиток товарної політики.

### Література:

1. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2000. – 100 с.

2. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підручник / А. В. Войчак. – К. : Вид-во КНЕУ, 1998. – 268 с.
3. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. / В. Г. Герасимчук. – К : КНЕУ, 2000. – 360 с.

**Куценко І. В.**

здобувач кафедри логістики та виробничого менеджменту  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна

## ТЕНДЕНЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЗЕРНА

Україна входить до десятки найбільших світових виробників та експортерів зерна. Новий зерновий сезон тільки підтверджує попередні здобутки вітчизняних аграріїв. За попередніми підсумками 2016 року виробництво зернових та зернобобових культур у заліковій вазі становить 64,2 млн тонн, що на 4,0 млн тонн більше порівняно з 2015 роком. При цьому урожайність становить 44,8 ц/га, що більше на 3,7 ц/га порівняно з 2015 роком [1].

Аграрний сектор України вже чотири роки поспіль забезпечує валове виробництва зерна в обсягах понад 60 млн т. Для порівняння, ще десять років тому українські аграрії не долали межу на рівні 50 млн т. Таких показників вдалося досягти здебільшого за рахунок створення та активної діяльності великих аграрних компаній. Як наслідок Україна наразі займає третє місце в світі за експортом зерна, та поступається лише США та Європейському Союзу [2].

За офіційною статистикою більшість продукції реалізується в першій половині маркетингового року. Так із загально обсягу зерна проданого аграріями у 2015 році понад 70% продавалося в липні-грудні. Подібне відбувалося із олійним насінням. Більше 75% товарного насіння знайшло своїх покупців у другому півріччі. Це пов'язано з тим, що аграрії мають значні внутрішні та зовнішні фінансові зобов'язання, які намагаються зменшити або ліквідувати за рахунок доходів отриманих від продажу врожаю .

Доходи від зовнішнього продажу зерна наразі є одними з найбільших серед українського експорту. Упродовж останнього десятиріччя експорт зерна з України збільшився майже у 2,5 рази та перевищив у минулому сезоні 39 млн т. Очікується, що до 2030 року експортний фонд зерна в Україні може перевищити 50 млн т [2]. Тож для зміцнення своїх позицій на світовому ринку необхідно розвивати внутрішню логістичну інфраструктуру.

**Світовий ринок.** У 2016/17 маркетинговому році (МР) прогнозується збільшення світового виробництва зерна. За прогнозами USDA світове виробництво зерна всіх видів досягне 2,6 млрд т, що на 4% перевищить попередній сезон. При цьому очікується збільшення врожаю пшениці на 1,2%, фуражного зерна – 6%, рису – на 2 відсотки [3].

У новому сезоні знизиться міжнародна торгівельна активність. За прогнозами американських експертів загальний обсяг експорту зерна становитиме 383,6 млн т, тобто на 7,2 мільйони менше попередньому сезону. Разом з тим, світові запаси зерна збільшаться. На кінець 2016/17 МР вони досягнуть 622 мільйонів, що на 4% перевищить попередній рівень [3].

У світовій торгівлі пшеницею зростає вплив Причорноморського регіону. Уже два сезони поспіль Росія, Україна та Казахстан реалізують на зовнішніх ринках рекордні

обсяги пшениці, які перевищують обсяги продажів таких топ-експортерів, як США та країни ЄС. За підсумками минулого зернового сезону поставки пшениці цих країн та світові ринки становили майже третину від обсягів світових продажів цього виду зерна.

Минулого зернового сезону Україна зайняла п'яте місце серед лідерів світового експорту пшениці. До того ж нарощує свою присутність на азіатських ринках, потіснивши в цьому географічному сегменті Канаду та країни ЄС. За цей період поставки української пшениці на зовнішні ринки порівняно з попереднім сезоном збільшилися на половину.

За даними профільного міністерства, Україна експортувала в 2015/16 маркетинговому році (МР) понад 39 млн т зерна, що на 13,5% перевищує попередній період. Зокрема, експорт пшениці становив 17,4 млн т, кукурудзи – 17,39 млн, ячменю – 4,4 млн, інших зернових культур – 256 тис т. У поточному сезоні за більш оптимістичними оцінками аналітичних компаній обсяги експорту зерна можуть досягнути 41 млн т. Цього вдається досягти через збільшення обсягів виробництва зерна інтегрованими аграрними компаніями та розбудови їх логістичної інфраструктури [2].

Проте немає сумнівів в тому, що за п'ять останніх років Україні вдалося розширити канали збуту агропродукції на світовому ринку та переконати міжнародних партнерів в надійності виконання контрактних зобов'язань. Тож довіра до України, як аграрного партнера, сприятиме в подальшому розвитку внутрішнього виробництва зерна та продуктів його переробки.

**Логістика.** Основне постачання українського зерна на світовий ринок здійснюється морськими шляхами через порти Чорного моря. Тому товарні партії зерна формуються на лінійних елеваторах та перевозять залізницею або автошляхами до припортових елеваторів для подальшої перевалки та фрахту суден.

Основними проблемами експорту українського зерна є значні затрати та тривалість внутрішніх перевалок та транспортування зерна. Наразі через невідповідність логістичних маршрутів сучасним вимогам аграрного експорту витрати на переміщення зерна від лінійних елеватора до портів Чорного моря приблизно на 40% перевищують подібні витрати Франції чи Німеччині, та на 30% такі ж витрати у США. Тобто транспортування зерна обходиться їм в середньому на \$20/т дорожче, порівняно з такими ж послугами в європейських країнах. Як наслідок, вітчизняні виробники зерна на цьому щороку втрачають близько \$600 мільйонів [4].

Загалом високі логістичні витрати в Україні зумовлені її досить низькою ефективністю, що підтверджено оцінками міжнародних експертів. Так, за світовою порівняльною ефективністю логістики різних країн, що визначалась у 2016 році за інтегральним показником Світового банку Logistics Performance Index (LPI), Україна знаходиться лише на 80 місці [4].

До нині проблеми з логістикою менше відчувалися зернотрейдерами, оскільки обсяги експорту були значно меншими, а високі світові ціни на зерно з надлишком перекривали додаткові логістичні витрати. Проте, порівняно з 2011 роком ціни світових ринків на зерно знизилися майже в половину. Тож для утримання доходності виробництва зерна на належному рівні необхідно економити на логістичних витратах та розвивати перспективні напрями вітчизняної логістичної інфраструктури.

## Література:

1. Інформація щодо валового збору основних сільськогосподарських культур у 2016 році та стану посіву озимих культур під урожай 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.

2. Минагрополитики: выводы о проделанной работе в 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com>.
3. О. Маслак. Бюджетування агровиробництва 2017 року // Пропозиція. – 2016. – № 12(256). – С. 44-46.
4. Grain: World Markets and Trade/ Foreign Agricultural Service USDA. Office of Global Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://apps.fas.usda.gov>.
5. Всемирный банк назвал главную проблему Украины в логистике / Центр транспортных стратегий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cfts.org.ua>.

**Лобань К. Б.**

студентка

Науковий керівник: **Терлецька І. В.**

викладач

*Миколаївський національний університет  
імені В. О. Сухомлинського  
м. Миколаїв, Україна*

## **СИНХРОНІЗАЦІЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ТА ПРАКТИЧНОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Питання щодо ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності настільки широкі і глибинні, що вони були і залишаються актуальними для багатьох наукових пошуків, адже, фінансова звітність є основним джерелом фінансової інформації під час прийняття економічних рішень.

Фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому.

Основна мета МСФЗ – спонукати компанії (і інші сторони, задіяні в підготовці і огляді фінансової звітності) до того, щоб вимоги до подання та розкриття інформації у фінансовій звітності були ретельно зважені за допомогою застосування професійного судження (в тому числі з урахуванням дотримання принципів суттєвості, зрозумілості і порівнянності).

Доцільно, щоб зміни у МСФЗ полягали у наступному:

1) при агрегування інформації не повинно допускатися зменшення зрозумілості фінансової звітності через авалування суттєвої інформації несуттєвими даними або через агрегування істотних статей, що відрізняються за характером або функціями.

Принцип суттєвості застосовується до всіх чотирьох форм фінансової звітності (звіт про фінансовий стан на дату закінчення періоду, звіт про прибутки, збитки в інших компонентах сукупного фінансового результату за період, звіт про зміни у власному капіталі за період, звіт про грошові потоки за період) і приміток до них;

2) виконання конкретного вимоги будь-якого МСФЗ щодо розкриття інформації не обов'язково, якщо розкрита інформація не є суттєвою. Ці правила повинні розглядатися поряд з визначенням суттєвості, зазначеним у пункті 7 МСФЗ 1, яке вимагає враховувати статті окремо і в сукупності, так як група несуттєвих статей може в разі їх об'єднання стати суттєвою;

3) слід розглянути необхідність розкриття додаткової інформації, якщо виконання конкретних вимог МСФЗ є недостатнім для розуміння фінансових звітів;



4) включені приклади упорядкованого уявлення або угруповання приміток для дотримання мети зрозумілості і порівнянності фінансової звітності.

У зв'язку із змінами, доречно було б:

- застосування принципу суттєвості;
- ступінь агрегування, термін фінансової звітності, використання проміжних підсумкових сум;
- вид представлення інформації;
- порядок приміток до фінансової звітності, зміст і представлення облікової політики;

Крім того, фірми можуть розглянути можливість спільної роботи з аудиторами і акціонерами в процесі визначення істотної і доречної інформації для розкриття у фінансовій звітності стосовно конкретного звітного періоду.

Пріоритетом правового регулювання щодо запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності України є забезпечення складання та подання регуляторної фінансової звітності на основі МСФЗ.

### **Література:**

1. Голов С.Ф. МСФЗ у форматі Мінфіну / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 4. – С. 3–8.
2. Кузіна Р.В. Гармонізація фінансової звітності: міжнародний досвід та українська практика / Р.В. Кузіна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/12695>.
3. МСФЗ 1 «Перше застосування міжнародних стандартів фінансової звітності» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_004](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_004).

**Монтрін І. І.**

кандидат економічних наук, завідувач кафедри маркетингу

**Гончаров А. Ю.**

студент

*Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»  
м. Київ, Україна*

## **ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ**

На сьогоднішній день напрямом розвитку світового суспільства відбувається таким чином, що інформація є найціннішим активом будь-якої компанії. Причому інформація повинна являти собою не звичайні відомості, які допомагають керівництву приймати рішення, а налагоджену систему, яка безперервно діє на підприємстві. Сьогодні інформація є найважливішим ресурсом і об'єктом управління; для її збирання, обробки, аналізу, оцінки доцільно застосувати систему маркетингової інформації.

Потреба в маркетинговій інформації постійно зростає і менеджери з маркетингу часто відчувають брак достовірних, актуальних і вичерпних даних. Спроби полегшити проблеми збору та використання маркетингової інформації полягають у створенні систем, що акумулюють маркетингову інформацію, або маркетингових інформаційних систем (МІС).

Значення маркетингової інформаційної системи для всієї організації підкреслює Е. Лі: «Якщо фірма не має МІС, існує велика ймовірність, що її дохідність та ефективність будуть зменшуватися, послаблюючи конкурентоспроможність фірми. Тому для вдалої конкуренції на ринку фірма повинна мати МІС» [2]. Існує декілька підходів до формування МІС [3].

Таблиця 1

**Підходи до формування МІС**

<b>Підхід</b>	<b>Загальна характеристика</b>
Функціональний	Дослідники найчастіше характеризують структуру МІС з урахуванням головних функцій, які вона виконує на підприємстві. Всі види функціональних МІС мають у своїй структурі як банки даних – внутрішні і зовнішні, так і вбудований інструментарій для аналізу кількісної та якісної інформації та системи моделювання прийняття управлінських рішень.
Предметний	Предметний підхід передбачає вирізнення окремими складовими засобів МІС – інформаційних, процедурних, технічних і людських. Він може використовуватися на підприємствах, які працюють на нішевих ринках або не мають складної організаційної структури
Технологічний	Вплив інформаційної технології на МІС підприємства може бути багатовекторним: уможливлення реалізації функцій і завдань маркетингового менеджменту, посередництво у співпраці з внутрішнім і зовнішнім середовищем фірми. Саме тому дослідники пропонують структурувати МІС на основі тих інформаційних технологій, якими вона послуговується:
Суб'єктний	Суб'єктний підхід до формування МІС дає повну відповідь на запитання про те, хто саме користується її можливостями та забезпечує функціонування системи, дозволяє зосередити увагу на конкретних суб'єктах, які виробляють або надають і споживають бізнес-інформацію
Об'єктний	Об'єктний підхід при формуванні МІС дає відповідь на запитання про те, якою саме інформацією користується суб'єкт. Інформаційним потоком МІС є вся та інформація, яка збирається суб'єктами та передається між ними.

Кожне підприємство створює свою маркетингову інформаційну систему. Особливості виявляються, зокрема, в структурі та джерелах інформації, у конкретних способах використання сучасних інформаційних технологій, у порядку розповсюдження та використання інформації структурними підрозділами підприємства. Але в будь-якому випадку кожна організація повинна мати систему роботи з маркетинговою інформацією, управління будь-яким процесом, у тому числі маркетинговим, має розпочинатися із вивчення питання, з ознайомлення з відповідною інформацією.

Вибір оптимального підходу до побудови МІС залежить від типу та величини організації. Формування маркетингової інформаційної системи дозволить вчасно інформувати керівників даних підприємств стосовно змін на ринку технологічних інновацій, мінімізуючи ризики прийняття необґрунтованих маркетингових рішень.

## Література:

1. Корнев О.В. Корпоративні інформаційні системи [Електронний ресурс] – 2014 – Режим доступу: <http://intkonf.org/kornev-ov-korporativni-informatsiyni-sistemi/>.
2. Матвійчук-Соскіна Н.О. Аналіз сучасних підходів до створення маркетингових інформаційних систем [Електронний ресурс] – 2015 – Режим доступу: [http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/APE/2015\\_8/266-272.pdf](http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2015_8/266-272.pdf).
3. Мхитарян С.В. Маркетинговая информационная система: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2008. – 112 с.
4. Старостіна А.О., Зозульов О.В. Маркетинг: Навч. Посіб. – 3-тє вид., перероб. – К.: Знання, 2006. – 327 с.

**Неміш Д. В.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник, завідувач відділом  
*Прикарпатська дослідна станція*

**Вільченко К. М.**

студент  
*Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Підприємство є системою, яка створена людьми, кожен елемент якої є взаємопов'язаний і має індивідуальні властивості та якості. Для того, щоб здійснити основну мету будь-якого підприємства – отримання прибутку, необхідно ефективно впливати на кожен з елементів даної системи.

Управління на підприємствах здійснюється у двох сферах: виробничо-технічній, коли виконуються роботи з організації, координації та регулювання виробничого процесу, та соціально-економічній, коли регулюються взаємовідносини між учасниками виробничого процесу в умовах поділу і кооперації праці, формування відносин між управлінцями та виконавцями. Управління (Management) – це цілеспрямований вплив апарату управління суб'єкта господарювання на трудовий колектив для досягнення поставленої мети [1, с. 112].

Управління персоналом можна розглядати як вплив керуючої системи на керовану. Керуюча система (суб'єкт) – це сукупність органів управління й управлінських працівників з певними масштабами своєї діяльності, компетенцією та специфікою виконуючих функцій. Вона може змінюватись під впливом організовуючих і дезорганізовуючих факторів. Керуюча система представлена лінійними керівниками, які розробляють комплекс економічних й організаційних заходів щодо відтворення і використання персоналу. Керована система (об'єкт) – це система соціально-економічних відносин з приводу процесу відтворення й використання персоналу. Управління персоналом являє собою комплексну систему, елементами якої є напрями, етапи, принципи, види і форми кадрової роботи. Основними напрямками є набір і збереження персоналу, його професійне навчання і розвиток, оцінка діяльності кожного працівника з точки зору реалізації цілей організації, що дає можливість скорегувати його поведінку

[2, с. 26]. Як і будь-якій процес впливу, управління персоналом здійснюється за допомогою науково розроблених методів.

Методи управління – це спосіб впливу на колектив або окремого працівника для досягнення поставленої цілі, координації його діяльності в процесі виробництва. В теорії і практиці управління застосовують три групи методів: адміністративні, економічні і соціально-психологічні.

Адміністративні методи базуються на мотивах примусового характеру на владі, дисципліні та покаранні. Вони опираються на адміністративну підпорядкованість об'єкта суб'єкту, на основі існуючої ієрархії управління. Адміністративні методи орієнтуються на такі мотиви поведінки, як усвідомлена необхідність трудової дисципліни, почуття обов'язку, бажання людини працювати в певній організації, культура трудової діяльності. Вони досить різноманітні і діють через такі механізми: правові норми й акти – державні Закони, положення, стандарти, інструкції, затверджені державними органами і є обов'язковими для виконання; інструкції, організаційні схеми, нормування: накази, розпорядження, які використовуються в процесі оперативного управління [5]. Головною функцією адміністративних методів є це забезпечення стабільного юридичного середовища для діяльності організації, гарантування прав і свобод.

Економічні методи – це методи, які реалізують матеріальні інтереси участі працівника у виробничих процесах через використання товарно-грошових відносин. Механізмами економічного методу в умовах підприємств це – економічні нормативи діяльності, система матеріального заохочення, участь у прибутках і капіталі, премії тощо. Аналізуючи хитке становище економіки нашої країни, знецінення капіталу, високі темпи інфляції та інші чинники затяжної кризи можна зробити висновок, що в теперішніх умовах найбільш ефективним методом впливу на персонал є саме економічний метод.

Заключним методом впливу на персонал є соціально-психологічний метод, який реалізує мотиви соціальної поведінки людини через вплив на психіку підлеглих. Дані методи включають в себе можливості для прояву ініціативи підлеглих, моральне заохочення, розв'язання конфліктів та інше. Механізми соціально-психологічного методу: формування колективу, створення нормального психологічного клімату й творчої атмосфери; особистий приклад; задоволення культурних і духовних потреб працівників; встановлення соціальних норм поведінки і соціального стимулювання розвитку колективу; встановлення моральних санкцій і заохочення; соціальний захист [3, с. 379].

Методи регулювання трудової діяльності розрізняють також за характером впливу на трудову поведінку людей у сфері спільної праці: методи стимулювання – засновані на задоволенні актуальних потреб працівників, спрямовані на посилення мотивації ефективної діяльності персоналу; методи інформування – сприяють тому, щоб працівники, маючи необхідну інформацію, самостійно і свідомо регулювали свою трудову поведінку; методи переконання – використовуються для коригування неадекватної поведінки окремих працівників; методи адміністративного примусу – можуть застосовуватись тимчасово, локально в екстремальних ситуаціях [4].

Мистецтво управління людьми проявляється у тому, наскільки гнучко, доцільно, ефективно керівники використовують різноманітні методи, їхні комбінації з урахуванням конкретної виробничої ситуації.

### Література:

1. Небава М. І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. Ч. 1. / М. І. Небава, О. О. Адлер, Щ. Й. Лесько // Економіка підприємства : навч. посіб. – Вінниця : ВНТУ 2011. – 117 с.

2. Рижиков В. С. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. С. Рижиков, В. А. Панкова, В. В. Ровенська, Є. О. Підгора. – Видавничий дім «Слово». – К., 2014. – 257 с.
3. Федоренко В. Г. Менеджмент : підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. / В. Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2015. – 492 с.
4. Данюка В. М. Менеджмент персоналу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://lubbook.org/book\\_336\\_glava\\_58\\_9.4.\\_Metodi\\_upravl%D1%96nnja\\_perso.html](http://lubbook.org/book_336_glava_58_9.4._Metodi_upravl%D1%96nnja_perso.html).
5. Бібліотека економіста. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/45/3057.html>.

**Ремига Ю. С.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри логістики

**Кругляк М. І.**

студент

*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

## **ПАРАДИГМА ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

У конкурентному середовищі кожне підприємство змушене розробляти стратегію конкурентної боротьби і приймати стратегічні рішення щодо поведінки у ставленні до конкурентів. Стратегія конкурентної боротьби, або конкурентна стратегія, – це прагнення підприємства зайняти вигідну ринкову позицію щодо конкурентів. Конкурентна стратегія скерована на те, щоб досягти стійкої і вигідної позиції, що дозволяє підприємству протистояти натиску тих сил, які визначають конкурентну боротьбу в галузі [3, с. 55].

Логістичні завдання, які виникають з потреби координації процесів у діяльності підприємства, вимагають від нього, його постачальників і споживачів залучення до багатосторонніх узгоджень, завдяки яким реалізовані процеси повинні відбуватися швидко і ефективно як для виконавців процесів, так і для кінцевого споживача готової продукції. Узгодження повинні призводити до зниження логістичних витрат, підвищення рівня логістичного обслуговування, більш корисного для партнерів поділу завдань і обов'язків у процесах виготовлення і дистрибуції продуктів. Все більше видимою стає потреба системних рішень, які впроваджують певні стандарти узгоджень [3, с. 56]. Отже, виникає потреба обґрунтування та реалізації на практиці логістичної стратегії в діяльності підприємств.

Відношення між стратегією підприємства і логістичною стратегією схематично можна відобразити на рис. 1 [3, с. 58].

При аналізі конкурентних переваг підприємства, необхідно враховувати два моменти [3, с. 59]:

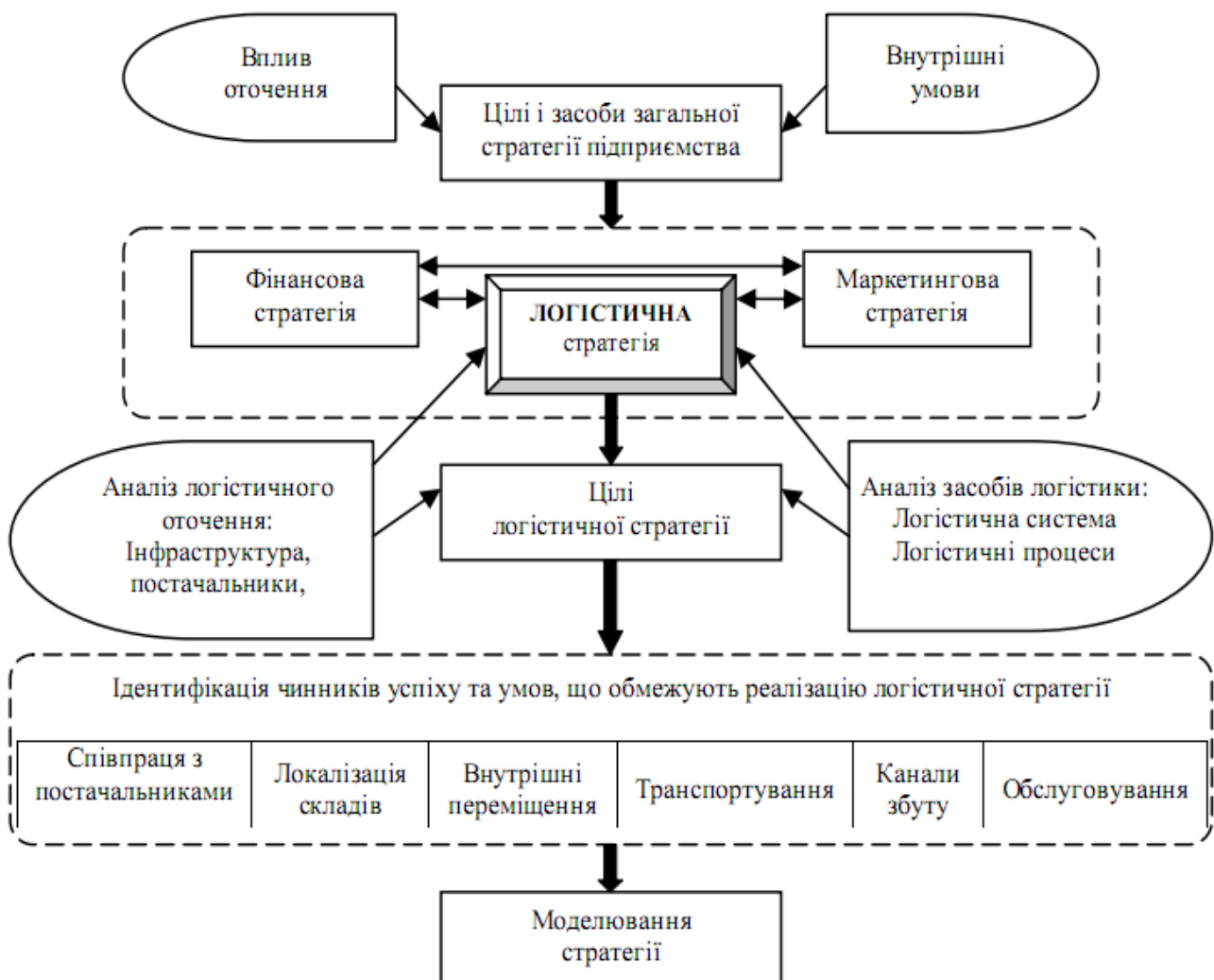
1) загальний ціновий тиск, який змушує підприємство безперервно орієнтуватись на зниження цін, навіть коли конкурентна стратегія скерована, насамперед, на якість чи час поставки;

2) зосередження прибутку в одній ланці ланцюга вартості.

Отже, всі сучасні інтегровані стратегії для підприємств орієнтовані на кінцевого клієнта і керовані попитом; відрізнятимуться вони тільки ступенем пристосування до змін попиту і тим, які атрибути і якою мірою використовуються у конкуруванні.



**Рис. 1. Стратегія ланцюга постачання у стратегії підприємства**



**Рис. 2. Алгоритм формування логістичної стратегії в діяльності підприємства**

Оцінка перспективних можливостей розвитку внутрішнього логістичного стратегічного потенціалу підприємства передбачає проведення наступної роботи [1]:

- 1) формування системи показників (елементів стратегічного потенціалу), що обумовлюють внутрішні перспективи зростання конкурентного статусу;
- 2) оцінка можливостей розвитку окремих елементів стратегічного потенціалу;
- 3) визначення значущості окремих елементів стратегічного потенціалу для розвитку підприємства в цілому;
- 4) узагальнення індивідуальних оцінок перспектив розвитку внутрішнього потенціалу та логістичної системи підприємства.

Схема формування логістичної стратегії для підприємств відображено на рис. 2 [2, с. 62].

При формуванні логістичної стратегії підприємства, згідно з окресленими цілями логістики, можна визначити два різновиди стратегій [4, с. 700]:

- 1 – скеровані на редукцію сукупних витрат за існуючого рівня логістичного обслуговування;
- 2 – скеровані на поліпшення рівня логістичного обслуговування.

Таким чином, при формуванні логістичної стратегії, підприємствам необхідно враховувати такі критерії, як: зменшення сукупних витрат; диференціація логістичного обслуговування клієнтів; інноваційність [2, с. 61].

Тому для досягнення тривалої конкурентної переваги підприємства пропонується формування логістичної стратегії з урахуванням специфічних засобів і можливостей підприємства в окреслених умовах функціонування. При цьому сучасним підприємствам досить складно одночасно покращувати логістичне обслуговування і скорочувати логістичні витрати. Через це доцільно зосередити увагу на основній стратегічній цілі логістики відповідно до проведеного стратегічного аналізу, яка повинна відповідати загальній меті діяльності. Основна ціль логістичної стратегії повинна полягати у знаходженні балансу між рівнем логістичного обслуговування відповідно до вимог клієнтів і рівнем логістичних витрат підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що ефективність функціонування будь-якого підприємства та їхня конкурентоспроможність залежить від якості формування, впровадження та реалізації логістичної стратегії в управлінні своєї діяльності.

### **Література:**

1. Антипенко Є.Ю. Система управління ланцюгами поставок підприємства як основа формування стратегії його розвитку / Є.Ю. Антипенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/6707>.
2. Лиса С. Методичні підходи до оцінювання логістичних ланцюгів торговельних мереж / С. Лиса // Вісник КНТЕУ. – Випуск 4. – 2010. – С. 56-63.
3. Пруненко Д.О. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Управління ланцюгом постачань» (для студентів 5 курсу денної та заочної форм навчання галузі знань 0701 – Транспорт і транспортна інфраструктура спеціальностей 8.07010101, 7.07010101 – Транспортні системи, 8.07010102, 7.07010102 – Організація перевезень і управління на транспорті (за видами транспорту)) / Д.О. Пруненко. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 140 с.
4. Талан М.В. Моделювання логістичних стратегій торговельних підприємств / М.В. Талан // Вісник Інституту підприємництва та перспективних технологій при Національному університеті «Львівська політехніка». – № 633. – 2008. – С. 696-701.

## **АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАЦІЇ**

Актуальність дослідження зумовлено низьким рівнем розвитку вітчизняного фондового ринку, недосконалістю законодавства та високим рівнем корупції, що в сукупності призводить до значного зниження інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств. Тому необхідно шукати шляхи та можливості для покращення інвестиційного клімату в Україні, підвищення якості інвестиційних процесів, що дозволить відновити стабільний економічний ріст та забезпечить підвищення добробуту громадян.

В ході дослідження проведено аналіз думок науковців щодо сутності поняття міжнародних корпорацій, інвестиційної діяльності міжнародних корпорацій тощо. В наш час міжнародні корпорації належать і контролюються комплексами виробництва або обслуговування, що знаходяться за межами країни, в якій ці корпорації базуються [2, с. 306]. Розміщення підрозділів ТНК в різних країнах відбувається, виходячи з використання максимуму місцевих переваг ведення бізнесу, і раціоналізації ланцюжка реалізованих відтворювальних процесів в цілому [1, с. 36]. Сформульоване власне авторське визначення цих понять, що використовувалося в процесі виконання роботи. Міжнародна корпорація – це велике підприємство, яке має структурні підрозділи, асоційовані або дочірні підприємства у багатьох юрисдикціях, активно використовує переваги законодавств різних країн у своїй щоденній діяльності, характеризується значним ступенем інтернаціоналізації менеджменту та персоналу і активно інвестує кошти у різноманітні інвестиційно привабливі об'єкти по всьому світу. Що ж до інвестиційної діяльності міжнародної корпорації, то це системна послідовна діяльність із управління інвестиціями (вкладеннями) у підприємства, обладнання, цінні папери та інші об'єкти інвестування з метою отримання чистого прибутку або досягнення соціальних, екологічних та інших ефектів міжнародними компаніями.

Вказані основні чинники, що визначають інвестиційну привабливість конкретного підприємства. Сюди відносяться як макрофактори, що діють на всіх учасників ринку в певній країні чи регіоні, так і мікрофактори, що характерні для певної індустрії, підприємства тощо. Вказане власне розуміння інвестиційної привабливості – це поняття, що виникає на стику поточної ціни на ринку та інвестиційної оцінки підприємства. Перевищення оцінки інвестора над поточною ринковою вартістю буде означати, що підприємство є інвестиційно привабливим.

У роботі виділені основні методи оцінки вартості підприємства. Загалом їх розділяють на три напрямки – це дохідний, витратний та ринковий, кожен з яких розподіляється на декілька груп. Дохідний метод враховує дохід, який буде згенерований активом. Витратний метод враховує ті витрати, які необхідно здійснити на створення активу, а ринковий враховує думку учасників системи господарювання щодо вартості такого активу. Серед нових методів найбільше виділяється EVA, що дозволяє врахувати майбутні фінансові потоки, які будуть згенеровані підприємством протягом періоду прогнозування.

Для практичного аналізу інвестиційної привабливості міжнародної корпорації обране підприємство Apple Inc. В процесі аналізу визначено, що загалом компанія є ефективною



та генерує позитивний фінансовий результат за рахунок продажу свого телефону iPhone, який формує більше 60% усієї виручки підприємства. Враховуючи розмір компанії та її обороти, вона здатна залучати на ринку значний обсяг позичкового капіталу для забезпечення постійної роботи.

Проведений аналіз факторів, що впливають на інвестиційну привабливість компанії. Зокрема, вказано, що компанія має сильний та відомий бренд, налагоджені бізнес-процеси та світовий ринок збуту. Певні ризики створюють постачальники, конкуренти та самі покупці, зокрема смаки покупців є мінливими, конкуренти постійно впроваджують нові технології для підвищення конкурентоспроможності власних виробів, а також часто недобросовісно копіюють технології корпорації Apple. В цілому можна підсумувати, що в компанії більше сильних сторін, аніж слабких, адже Apple Inc. є інноваційним підприємством та здатне виготовляти якісну продукцію.

Оцінена інвестиційна привабливість компанії та вказано, що отримана оцінка перевищує поточну ринкову вартість підприємства. Це вказує на наявність інвестиційної привабливості. Зокрема різниця між поточною вартістю акцій і їх вартістю з урахуванням грошових потоків, що будуть згенеровані компанією становить третину.

За прикладом компанії Apple Inc. запропоновано вітчизняним підприємствам дотримуватися систем роботи в напрямку підвищення власної вартості. Оптимальним рішенням у цій сфері буде поєднання системи збалансованих показників та показника EVA. Систему збалансованих показників слід роздробити на складові елементи, а кожен із елементів довести до структурних підрозділів та посадових осіб. Останні повинні відповідати за максимізацію або оптимізацію цих показників. Як результат, усі частини компанії будуть працювати над підвищенням ринкової вартості та інвестиційної привабливості підприємства.

Що ж до пропозицій державі, які можуть бути використаними для підвищення інвестиційної привабливості українських підприємств, то запропоновано використати два механізми, які дозволять підвищити інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств. Перш за все, доцільно ввести систему податкових знижок для підприємств, які вкладають кошти у основні засоби, які використовуються у виробничому процесі. Зростання виробничого потенціалу буде призводити до зростання інвестиційної вартості компанії. Також слід удосконалити механізм амортизації, адже в умовах інфляції не досягається виконання функції заміщення. Тому пропонується уряду закріпити в Податковому кодексі норму щодо застосування прискореної амортизації до всіх груп основних засобів.

Іншим напрямком роботи держави повинне стати удосконалення відносин на ринку торгівлі цінними паперами. Зокрема, вказано на можливості використання механізму захисту інтересів інвесторів, що дозволить підвищити ліквідність вітчизняного фондового ринку, а відповідно повернути інвесторів на нього. Також за прикладом механізму гарантування вкладів запропонований механізм гарантування інвестицій на фондовому ринку. Впровадження цих пропозицій дозволить підвищити інвестиційну привабливість українських компаній.

### **Література:**

1. Бозров А.М., Тебекин А.В., Международная инвестиционная деятельность транснациональных корпораций с учетом тенденций глобализации и региональных особенностей / Бозров А.М., Тебекин А.В. // Транспортное дело России, 2014. – № 4. – С. 35-37.
2. Яковенко В.Е., Международные корпорации в экономике мира / Яковенко В.Е. // Наука, образование и инновации – 2016. – С. 306-308.

**Корж М. В.**  
доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри міжнародної економіки  
**Хасан Алі Аль-Аббнех**  
кандидат технічних наук,  
аспірант кафедри міжнародної економіки  
*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

## **ОПТИМІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО РОЗПОДІЛУ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ**

Необхідність створення та впровадження системи управління, яка базується на принципах системності і реалізується на засадах інжинірингу, пов'язане, перш за все, з класифікацією основних і підтримуючих бізнес-процесів підприємства та розробкою сукупності інформаційно-логічних моделей бізнес-процесів, а також описом їх компонент, виходячи зі змісту й особливостей формування товарних, інформаційних та фінансових потоків

У своїх наукових публікаціях М. Чумаченко, О. Амоша, Ю. Макогон, І. Булеєв, О. Мартякова, В. Новицький, Г. Скудар, В. Панков, О. Новікова, Н. Янковський, Ю. Гохберг і інші торкаються актуальних маркетингових питань й акцентують увагу на вирішенні окремих ринкових проблем за рахунок активізації маркетингового механізму і його інструментарію.

Гармонійний розвиток будь-якого підприємства як і стабільність цього розвитку досягається взаємним урівноваженням різних результатів його діяльності: господарських і фінансових. При цьому рівновага може досягатися різноманітними шляхами за допомогою комбінування результатів господарської діяльності і результатів фінансової діяльності.

Метою ефективного управління бізнес-процесами, зокрема рекламною кампанією, підприємства визначено мінімізацію функціонально-управлінських витрат, що пов'язані з організацією запланованих обсягів товарообороту, починаючи з кожної товарної позиції. Доведено, що процеси менеджменту сучасних підприємств узагальнено поділяються на дві компоненти: менеджмент формування ресурсів; менеджмент реалізації.

Оцінка ефективності елементів планування реклами є, в першу чергу, комплекс лінгвістичних даних, але показники результативності будь-якого процесу/елементу мають математичне вираження. Виникає необхідність перетворення лінгвістичних даних в математичні алгоритми. Таким чином виникає необхідність говорити про поняття нечіткого моделювання та метаевристичні моделі.

Була всебічно вивчена можливість застосування алгоритму імітації відпалу. Алгоритм імітації відпалу заснований на аналогії з процесом кристалізації з мінімальною енергією при охолодженні, в ньому використовується упорядкований випадковий пошук. Особливістю даного методу є допустимість прийняття рішень, що призводять до збільшення помилки.

Перевагою алгоритму відпалу є успішне проходження локальних мінімумів і простота в реалізації, недоліками – великі часові витрати при не завжди точних результатах.

З огляду на це пропонується спосіб побудови моделі ефективного розподілу рекламного бюджету із застосуванням алгоритму імітації відпалу. Для побудовування моделі необхідно кожному рекламному носію привласнити певне число в залежності від

статистичної ефективності даного носія. Чим більше число, тим більша ефективність рекламного носія. Кожен рекламний носій має свою вартість, а загальна сума використання обраних носіїв не повинна перевищувати встановленого рекламного бюджету. Цільова функція в даній моделі – це загальна вартість реклами на різних носіях.

Безпосередньо процес побудови моделі включає в себе:

- формування нечітких правил, на основі яких конструюється модель;
- створення структури моделі;
- розробку процедури оцінювання за моделлю;
- вибір критерію якості для навчання моделі;
- адаптація параметрів моделі.

Методика моделювання може служити основою коригування і уточнення рекламного бюджету з позиції необхідності оптимального диференціювання витрат за різними видами рекламних засобів і вибору найбільш оптимального варіанту розподілу фінансових вкладень в часі. При цьому можна визначити не тільки витрати на проведення рекламної кампанії, але і час, при якому її ефективність досягне максимуму.

### Література:

1. Васильев Г. А. Основы рекламной деятельности / Г. А. Васильев, В. А. Поляков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 414 с.
2. Картер Г. Эффективная реклама: Путеводитель для малого бизнеса: Пер. с англ. / Под общ. ред. Е. М. Пеньковой. – М.: МТ-Пресс, 2001. – 243 с.
3. «Обзор методов расчета рекламного бюджета» [Электронный ресурс]/ Режим доступа <http://www.impulses.ru/part2-5.php>.
4. «Методы определения рекламного бюджета компании» [Электронный ресурс]/ Игорь Макиенко // Маркетинг в России и за рубежом. – № 2/2003. – Режим доступа <http://www.mavriz.ru/articles/2003/2/89.html>.
5. Черниговцев Р. ВТЛ – проблемы жанра // Рекламные технологии. – 2004. – № 4. – С. 22 – 25.
6. Батра Р. Рекламный менеджмент: Пер. с англ. / Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Аакер. – 5-е изд. – М.: Вильямс, 2001. – 780 с.

## СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кувшинова О. Д.

студентка

Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, Україна

### ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНИХ БРОКЕРІВ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Розвиток України у XXI сторіччі як сильної конкурентоспроможної держави не представляється можливим без всебічної інтеграції у світовий господарський простір. Одним із аспектів інтеграції є розвиток ринку послуг митного брокера в Україні, який сприятиме приближенню якості зовнішньоекономічних операцій до світових стандартів, а також значному спрощенню взаємодії митних органів і учасників зовнішньоекономічних зв'язків. Це обумовлює необхідність вивчення передумов, що сприяють розвитку підприємств – митних брокерів.

Розглянемо ці передумови на прикладі Одеської області, яка займає друге (після Київської) місце на ринку митних брокерських послуг України (рис. 1).



Рис. 1. Схема стратегічно важливих транспортних напрямів, що проходять територією України [2]

Головна причина привабливості Одеської області полягає в її економіко-географічному розташуванні. Одеська область межує на заході – з Молдовою та незвіданим Придністров'ям, на південному заході – з Румунією, омивається водами Чорного моря, яке відкриває морський шлях практично до усього світу, особливо важливий морський зв'язок з Китаєм та Туреччиною – великими торговельними партнерами України. На півдні області протікає річка Дунай, яка є водним коридором до країн Центральної та Східної Європи.

Ефективні водні транспортні коридори (морські та річкові) дозволяють розширяти економічні зв'язки області з торговельними партнерами України, через це в області зростає кількість підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельну діяльність, підвищується інтенсивність діяльності таких підприємств. Наслідком цього є збільшення кількості підприємств, що обслуговують зовнішню торгівлю, до яких і відносяться митні брокери. Діє широко відомий ринковий механізм: попит породжує пропозицію.

Важливо зазначити, що Одеська область розташована на шляху інтенсивних міжнародних транспортних коридорів, що визначає її значний транспортно-транзитний потенціал (рис. 2).

Слід звернути увагу на те, що через Одеську область проходить міжнародна автодорога М-15 (Одеса – Рені) яка з'єднує Україну і південну Європу через міжнародний пункт пропуску «Рені-Джурджулешти».

Варто також відзначити розгалужену систему залізничних колій України, яка дозволяє нашій країні приймати активну участь у міжнародних перевезеннях залізничним транспортом. За ініціативою Європейської комісії Євросоюзу було утворено Групу високого рівня, яка на основі пропозицій країн-учасниць розробила карту основних маршрутів європейської транспортної мережі – мультимодальних осей, що поєднують країни-члени Європейського Союзу з країнами-сусідами. Єврокомісією визначено та затверджено 5 основних, пріоритетних напрямів європейських транспортних осей: північна, центральна, південно-східна, південно-західна та водні магістралі між європейськими портами [2].

Територією України проходить центральна вісь, в рамках якої визначено основні маршрути. Залізничні маршрути представлені на рис 2.



**Рис. 3. Залізничні маршрути Транс'європейської Центральної транспортної осі (українська частина) [2]**

Як видно з мапи Одеська область знаходиться на центральній європейській транспортній осі, це дозволяє їй приймати активну участь у міжнародних залізничних пасажирських та комерційних перевезеннях.

Можливість направити (або без великих витрат перенаправити) вантаж у напрямку Європи, Азії, Африки приваблює в Одеську область вітчизняні та закордонні компанії, які займаються міжнародною торгівлею безпосередньо та компанії, що займаються обслуговуванням міжнародної торгівлі.

Поширенню митної брокерської діяльності на території Одеської області також сприяє наявність розгладженої митної інфраструктури, вона являє собою комплекс об'єктів, необхідних для забезпечення діяльності митної служби.

Наступною передумовою, що посприяла розвитку митної брокерської діяльності в Україні взагалі та в Одеській області зокрема, став розвиток ринкових відносин і, як наслідок, усвідомлення підприємствами вигоди від поділу праці. У ринкових умовах, під впливом конкуренції, процеси диференціації та спеціалізації властиві всім галузям економіки. Тому, у міру лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, стрімкого збільшення кількості і обсягів зовнішньоторговельних операцій, розвитку митного законодавства із суб'єктів зовнішньоекономічної стали виділятися спеціалізовані структури, в завдання яких входило консультування учасників експортно-імпортних операцій в області митного законодавства і оформлення товарів і транспортних засобів на комерційній основі. Така спеціалізація відразу принесла позитивні результати.

Окремим чинником, що впливає на розвиток підприємств взагалі (та підприємств, про працюють у сфері обслуговування зовнішньоекономічної діяльності зокрема) можна назвати бізнес-клімат. Цей чинник на Одеську область впливає скоріш позитивно, ніж негативно. Точну оцінку дати дуже складно, бо кожен з учасників процесу інвестування розуміє його по-своєму та вкладає в інвестиційну привабливість свій зміст. За оцінкою НАН України у 2014 році Одеська область посідала 3 місце у рейтингу регіонів України за критерієм «Індекс інвестиційної привабливості» [3].

Отже, область має вагомі передумови розвитку: економіко-географічне положення, розташування на шляху міжнародних транспортних коридорів; вони потребують лише виваженого управління. Подальшого удосконалення потребують такі передумови як бізнес-клімат, розвиток цивілізованих ринкових відносин.

### Література:

1. Реєстр підприємств, яким надано дозвіл на провадження митної брокерської діяльності.: Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/94921.html>.
2. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / навчальний посібник. – К. : ЦУЛ, 2013. – 408 с. // Електронний ресурс. Режим доступу: [http://culonline.com.ua/Books/zed\\_Turina.pdf](http://culonline.com.ua/Books/zed_Turina.pdf).
3. Investment attractiveness of regions (full version) (2014), Prepared by the Kiev International Institute of Sociology in partnership with the Institute for Economic Research and Policy, Kyiv, Ukraine. – 390 p.

## СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Князькова В. Я.**

кандидат економічних наук, доцент

**Каленюк Л. В.**

студентка

*Одеський торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### **ВПЛИВ МИТНО-ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРАЇНІ**

Важливим елементом діяльності держави практично на всіх етапах свого розвитку є митна політика, її формування та реалізація. Адже, на сьогодні кожна держава намагається контролювати процеси переміщення товарів через свої кордони з метою захисту економічних інтересів та забезпечення національної безпеки.

Згідно Митного кодексу України, митна політика – це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері захисту митних інтересів та забезпечення митної безпеки України, регулювання зовнішньої торгівлі, захисту внутрішнього ринку, розвитку економіки України та її інтеграції до світової економіки. Державна митна політика є складовою частиною державної економічної політики [1].

Одним із найбільш поширених регуляторів зовнішньоекономічної діяльності є митний тариф. Практично всі країни світу за його допомогою вирішують найрізноманітніші завдання: від захисту вітчизняного виробника до поповнення державного бюджету за рахунок коштів, вилучених на кордоні.

Митний тариф – цінова категорія, яка вимагає індивідуального підходу до обґрунтування мита за кожним конкретним товаром на основі аналізу національних та інтернаціональних витрат і цін.

Централізований комплекс заходів, спрямований на формування митного тарифу, застосування інших видів мита та податків у зовнішньоекономічній діяльності визначає митно-тарифну політику [2, с. 5].

У рамках митно-тарифної політики визначаються:

- принципи формування митного тарифу та інших видів мита і податків;
- рівень ставок, що застосовуються (адвалорні, специфічні або комбіновані);
- порядок застосування митних ставок (на загальній, пільговій, сезонній або преференційній основі, ставки в рамках тарифних квот тощо);
- характер побудови та рівень деталізації товарної номенклатури;
- порядок розподілення тарифних квот;
- перелік товарів і країни, які підпадають під дію національної схеми преференцій.

Правовою основою митно-тарифного регулювання є Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI.

Митний тариф залежно від напрямку регулювання товаропотоків поділяється на дві основні групи: експортний митний тариф та імпорتنний митний тариф.

Експортний митний тариф (вивізне мито) – інструмент регулювання вивозу із митної території країни товарів. Він використовується головним чином для регулювання

експорту окремих товарів, як правило, напівфабрикатів та сировини, з метою регулювання рівня забезпеченості такими товарами вітчизняного виробництва, а також для поповнення державного бюджету.

Імпортний митний тариф (ввізне мито) – інструмент регулювання ввозу на митну територію держави різних товарів іноземного виробництва. На імпорнтний тариф покладено набагато більше функцій, ніж на експортний.

Так як основним показником діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є експортно-імпорнтні поставки товарів, робіт та послуг, проведемо аналіз зовнішньої торгівлі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за 2010-2015 рр. та 9 місяців 2016 року.

Загальна товарна структура зовнішньої торгівлі України за період, що аналізується (без урахування тимчасово окупованої території АРК та м. Севастополя), представлена в таблиці 1 [3].

Таблиця 1

**Обсяги зовнішньої торгівлі за 2010-2015 рр. та 9 місяців 2016 року,  
млн. дол. США**

<b>Показники</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>За 9 міс. 2016</b>
експорт	50744,29	67594,11	67779,84	62305,28	53913,55	38134,81	25874,52
імпорнт	60351,95	81040,53	83135,36	75834,61	54381,79	37502,29	27635,3
сальдо	-9607,7	-13446	-15356	-13529	-468,24	632,52	-1760,8

За результатами проведеного аналізу видно, що експорт товарів та послуг до 2013 р. мав тенденцію до зростання, а з 2013 до 2016 рр. – до зниження, на що вплинуло різке погіршення економічної ситуації в країні. Максимальний показник був зафіксований у 2012 році – у розмірі 67779,84 грн., що на 29645,03 млн. дол., або на 56,26% більше, ніж у 2015 році. Аналогічна тенденція простежується і стосовно імпорнту товарів та послуг, максимальний показник у 2012 році становив 83135,36 млн. дол., що у порівнянні з 2015 р. більше на 45633,07 млн. дол., або на 45,11%. До 2014 року сальдо зовнішньоторговельного балансу було від'ємним, у 2015 р. експорт перевищував імпорнт на 37502,29 млн. дол., про що свідчить надання більшої переваги вітчизняному виробнику.

В зв'язку з такою ситуацією, а також кризовими явищами в економіці України необхідно здійснити розробку додаткових заходів щодо вдосконалення митної політики України, серед яких слід виділити наступні:

- зниження абсолютного розміру ставки ввізного мита на велику частину номенклатури технологічного обладнання при одночасному збереженні високої ставки мита по тим товарам, де необхідний захист;

- розширення практики застосування диференційованих за рівнем абсолютних значень ставок митних зборів у залежності від рівня заявленої вартості за одиницю товару;

- збільшення в Митному тарифі України частки специфічних і комбінованих ставок ввізного мита та зміщення в подальшому специфічних складових комбінованих ставок на «плюсові».

Так, зниження ставок ввізного мита на технологічне обладнання сприятиме активному ввезенню в Україну такого обладнання, що на сьогоднішній день є досить важливим, зважаючи на високий ступінь зносу основних виробничих фондів на більшості



вітчизняних підприємств. Ввезення сучасного спеціального технологічного обладнання, призначеного як для виготовлення засобів виробництва, так і для споживчих товарів (особливо виробів легкої та харчової промисловості), матиме позитивний вплив на розвиток промисловості України [4, с. 110-111].

Сучасна митно-тарифна політика України є дещо недосконалою, про що свідчать наступні факти :

- значна частка у загальному обсязі товарообігу товарів переміщуються через контрабанду;
- здійснення правопорушень у сфері інтелектуальної власності;
- невідповідність митного контролю сучасним стандартам пропускнуої спроможності;
- корупційні процеси в митних органах;
- великий обсяг тінізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Отже, на сучасному етапі система митно-тарифного регулювання ЗЕД в Україні полягає у застосування заходів щодо контролю як експорту, так і імпорту. В регулюванні імпорту особлива увага приділяється використанню митних тарифів, які поступово зменшуються зі вступом України до СОТ. Також здійснюються спеціальні, антидемпінгові і компенсаційні заходи щодо імпорту певних товарів.

Ключовим напрямком забезпечення ефективності митного регулювання України є легалізація та детінізація ЗЕД в Україні, орієнтовані на збільшення привабливості прозорості та добросовісної зовнішньоекономічної діяльності через скорочення бюрократичних, часових, технологічних та матеріальних витрат суб'єктів ЗЕД при перетині вантажами кордону України з одночасним посиленням відповідальності й санкцій за недобросовісні дії та зловживання. На даному етапі митним органам потрібно як найшвидше наблизитися до європейських стандартів здійснення митно-тарифного регулювання. Це допоможе ефективно здійснювати митні процедури з найменшими затратами часу.

За останні роки українські митні органи значно просунулися в розробці, впровадженні та широкому застосуванні передових інформаційних митних технологій у сфері митного оформлення і митного контролю, переслідуючи основну мету митного адміністрування – прискорення і спрощення митних процедур.

Лише злагоджена та урівноважена система регулювання може забезпечити для України сталий та прогресивний розвиток у ЗЕД. Впровадження електронної системи сприятиме інтеграції української економіки у світову систему господарства.

### **Література:**

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Митна політика // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 3 – С 3 – 8.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Напрями вдосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні [Текст] / Т. М. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 11. – С. 110-111.

**Кошонько О. В.**

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

**Овчиннікова Р. І.**

студент

*Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ**

Страхові компанії, як і інші підприємства і організації, зацікавлені в ефективній роботі, яка визначається перевищенням доходів над витратами. Проте, наразі велика кількість страхових компаній перебуває в кризовому стані, а деякі збанкрутіли чи впритул наблизилися до банкрутства. Об'єктивними причинами такого стану речей є тотальна фінансова криза, різка девальвація національної валюти, падіння платоспроможного попиту на страхові послуги як серед фізичних осіб, так і серед корпоративних клієнтів. До суб'єктивних причин належать проблеми в сфері управління, і особливо фінансового управління [6, с. 143].

Практика господарювання впродовж останніх сторіч показує, що з проблемами або критичними періодами у своїй діяльності постійно стикається кожна фірма, а кризи – неминучий компонент у життєвому циклі будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності. При цьому кризи можуть виникати як унаслідок негативних змін в макроекономічних процесах, так і як результат помилок при прийнятті рішень у системі управління господарюючим суб'єктом [5, с. 321].

Так, Кукоба В. П. визначає кризу підприємства як «незапланований і небажаний, обмежений у часі процес, який істотно перешкоджає або навіть робить неможливим функціонування підприємства» [2, с. 6]. Барінов В. А. – як небезпечний стан, перелом в діяльності підприємства [1, с. 26]. Скібіцький О. М. окреслює кризу підприємства як переломний момент в послідовності процесів, подій і дій [4, с. 8].

В. Плиса називає антикризове управління у страховій компанії процесом, що визначає послідовність дій страхової організації з розроблення та реалізації антикризового стратегії. Цей процес передбачає постановку цілей, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища компанії, вивчення альтернатив розвитку, вироблення стратегії, визначення необхідних ресурсів і підтримку взаємин із зовнішнім середовищем, які дають змогу організації добиватися поставлених завдань, безперервний контроль за ходом виконання стратегії, оцінку результатів і гнучкий план дій [3, с. 222]. Дослідник вважає, що антикризове управління в діяльності страхових компаній в першу чергу пов'язане із формуванням та реалізацією стратегічних планів. Однак, інші українські дослідники наголошують, що антикризове управління страховою компанією має не лише стратегічну, а й оперативну складову [8, с. 358-359].

Загалом, автори більшості наукових праць, присвячених дослідженню антикризового управління в страхових компаніях, опираються на загальні визначення антикризового управління. При цьому, вони роблять спроби специфікувати перелік складових антикризового управління страховою компанією та її фінансами. Дослідники наводять такі основні напрямки антикризового фінансового управління в страхових компаніях: підвищення рентабельності основної діяльності і формування збалансованого страхового портфеля; формування обґрунтованої тарифної сітки; вдосконалення процедури формування страхових резервів; зростання ефективності перестраховування; підвищення якості активів та рентабельності інвестицій; зростання капіталізації компанії; підтримка

належного рівня платоспроможності та контроль за іншими фінансовими показниками [5, с. 159; 8, с. 358].

Втім, зважаючи на унікальність кожної фінансової кризи, заходи антикризового фінансового управління не слід обмежувати визначеним переліком дій. Іншими словами, численні спроби навести вичерпний перелік процесів, з яких складається антикризове фінансове управління страховою компанією, видаються невиправданими.

На сьогодні існує декілька поглядів на місце антикризового фінансового управління у системі управління підприємством. Відповідно вужчого з них, антикризове фінансове управління є складовою фінансового менеджменту. Згідно з другим, більш широким підходом, антикризове фінансове управління є складовою загального антикризового управління на підприємстві. Окрім цього, через фактичний збіг сутнісного наповнення антикризового фінансового управління та антикризового управління загалом, можна говорити про тотожність цих понять.

Антикризове фінансове управління по своїй суті є циклічною системою, що складається з переліку бізнес-процесів, які мають визначені рамки, завдання та ресурси. Антикризове фінансове управління у страхових компаніях має такі особливості, пов'язані із специфікою основної діяльності страховика: необхідність врахування процесів аквізиції, андеррайтингу, перестраховування, резервування, врегулювання страхових випадків тощо. При цьому, через унікальність кожного кризового явища не існує вичерпного переліку конкретних антикризових заходів, здатних повною мірою охарактеризувати антикризове фінансове управління в страховій компанії.

Для удосконалення фінансового управління страховими компаніями в наступних періодах і запобіганню виникненню в їх діяльності кризових явищ страховикам, органам державного нагляду, професійним організаціям необхідно створити дієву систему оцінки платоспроможності страхових компаній, що має будуватися на сучасному підході управління ризиками діяльності, а саме:

- розробити методи оцінки платоспроможності страховиків за фінансовими факторами, що враховуватимуть такі складові, як достатність капіталу, страхових резервів, грошових коштів та їх взаємозв'язок зі страховим портфелем;

- дослідити можливість і розробити методики формування страхових резервів під негативну дію нефінансових чинників, таких, як «чорний» піар, різного роду інформаційні атаки, неправильні управлінські рішення або недосконалі стратегії розвитку;

- впровадити застосування стрес-тестування страховиків як основного методу прогнозування дії зовнішніх факторів на фінансову стійкість [5, с. 323].

Таким чином, антикризове фінансове управління у страховій компанії є комплексною нелінійною системою управління, яка включає низку бізнес-процесів, спрямованих на виявлення кризових явищ, реагування на їх виникнення та засвоєння одержаного досвіду управління, і має на меті обмеження негативного впливу фінансової кризи на діяльність страховика.

### **Література:**

1. Баринов В. А. Антикризисное управление: учебное пособие / В. А. Баринов. – М. : ИД ФКБ-ПРЕСС, 2002 – 520 с.
2. Кукоба В. П. Управление антикризисной деятельностью предприятия: навч. посіб. / В. П. Кукоба. – К. : КНЕУ, 2008. – 400 с.
3. Плиса В. Й. Антикризове управління діяльністю страховика / В. Й. Плиса, З. П. Плиса // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.3. – С. 221–226.

4. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посібник /О. М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
5. Супрун А. А. Організація фінансового менеджменту страхових компаній в умовах економічної нестабільності / А. А. Супрун // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць. – 2010. – № 16. – С. 152–159.
6. Супрун А. Антикризове фінансове управління в страхових компаніях: інституційний і фінансовий аспект / А. Супрун // Економічний аналіз. – 2011 рік. – Випуск 9. Частина 1. – С.321-324.
7. Супрун А.А., Супрун Н.В. Достатність капіталу як елемент антикризового фінансового управління страховою компанією / А. А. Супрун, Н. В. Супрун // Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова. – 2015. – Т. 20, Вип. 2/2. – С. 142-147.
8. Шулаєва Ю. Е. Підходи к антикризисному управлению страховой компанией / Ю. Е. Шулаєва, А. В. Шепелева // Збірник наукових праць ДонДУУ. Серія «Економіка». – 2013. – № 13(259). – С. 354–360.

**Мельник Ю. В.**

студентка

*Університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

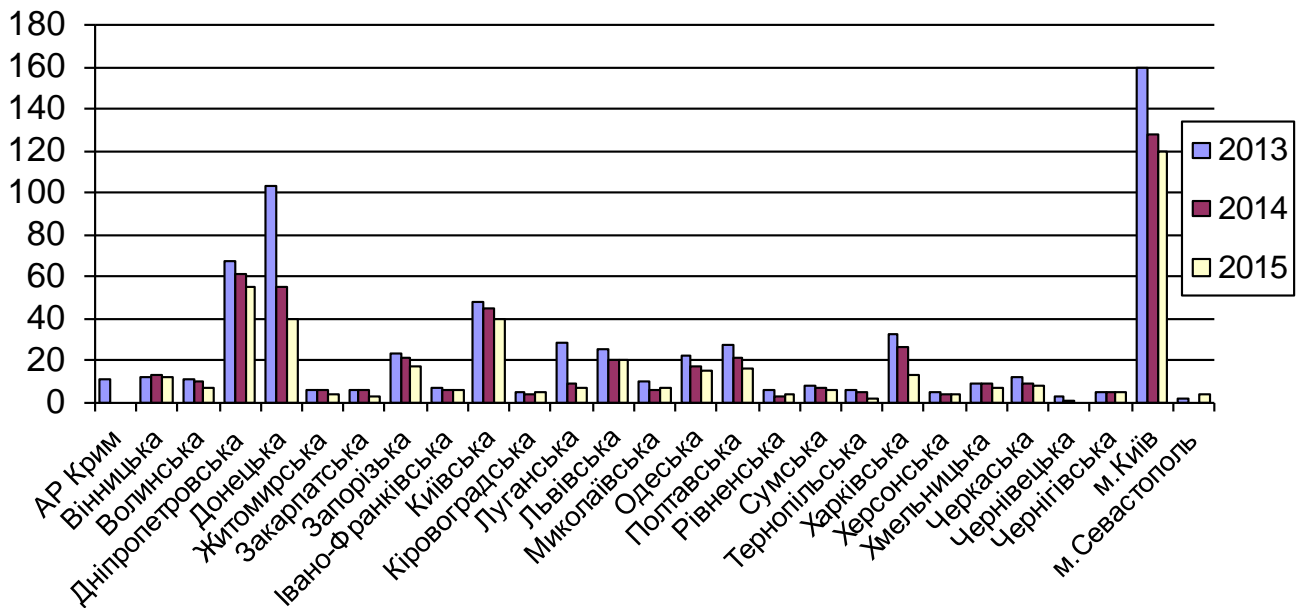
## **ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ У ФІНАНСОВОМУ ПРОСТОРІ ДЕРЖАВИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ**

Фінансова стабільність та стійкість держави, що є необхідною умовою соціально-економічного розвитку в контексті становлення ринкової економіки, багато в чому визначається економічною сформованістю реального сектору. Значний економічний потенціал суб'єктів великого підприємництва призводить до того, що національне господарство стає чутливим до порушення рівноваги в їхній діяльності, що, в свою чергу, чинить значний вплив на розвиток фінансової системи країни та її регіонів. Невизначеність питань розвитку великих підприємств в умовах становлення національної моделі фінансових відносин актуалізують дослідження функціонування цих господарюючих суб'єктів, в тому числі в регіональному розрізі.

Великі підприємства займають провідне місце в суспільному виробництві, адже вони є базовою ланкою функціонування економіки та розвитку фінансів України, яка отримала в спадок від командної системи значну кількість виробничих утворень саме великого масштабу. Для побудови міцної національної економіки та фінансової системи необхідна сильна, стійка основа – конкурентоспроможне велике підприємство, яке буде своєрідною візитною карткою країни [4]. Господарський кодекс України визначає, що «великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України» [1].

Статистична оцінка великих підприємств за регіонами України передбачає, насамперед, дослідження їхньої абсолютної кількості. У 2013-2015 рр. в економіці України в середньому за рік функціонувало 528 великих підприємств, що на 120 менше аніж в середньому за 2010-2013 рр. (648 одиниць). Найбільша кількість великих

підприємств у 2015 році була сконцентрована в м. Києві та в Дніпропетровській області, а найменша в Чернівецькій області (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка кількості великих підприємств за регіонами України у 2013-2015 рр.**

*Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [2]*

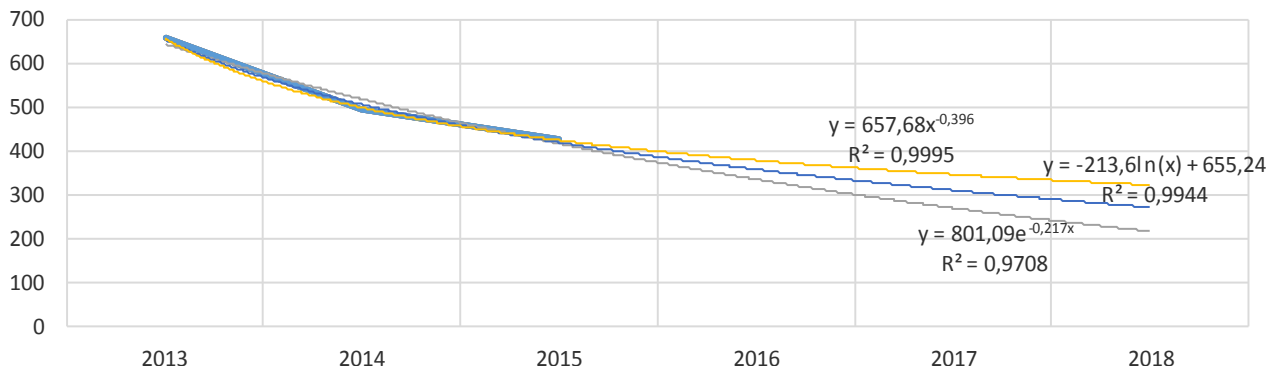
Як і загалом по Україні, так і в розрізі окремих регіонів, ситуація з діяльністю великих підприємств була несприятливою: за досліджуваний період у всіх областях відбувся спад показника їх кількості, що пояснюється як ускладненням військово-політичної ситуації в промислово розвинутому регіоні – Донбасі та анексією АР Крим, а також – невизначеністю економічної та фінансової політики країни у цей період, підсиленої зовнішніми викликами та фінансовою неспроможністю уряду стимулювати розвиток підприємництва.

У Дніпропетровській області у 2015 році спостерігалось зниження кількості великих підприємств 12 одиниць у зв'язку з їх чисельним банкрутством та ліквідацією, а також – втрати значної кількості економічного потенціалу. Частка підприємств даного регіону у загальноукраїнській кількості складала у 2015 р. 12,9% (у 2010 р. – 10,2%). Кількість підприємств у цій області більше у 3,5 рази від середнього значення по Україні.

Чернівецька область характеризується найменшою кількістю великих підприємств через їх низьку концентрацію виробничо-ресурсного та кадрового потенціалу в даному регіоні. У 2014 році відбулося зменшення великих підприємств на два, а в 2015 – на одне, що означає повну їх відсутність в цьому регіоні, що мінімізувало його вклад у ВВП країни та наповнення державного бюджету.

У м. Київ показники розвитку великого підприємництва перевищують показники навіть Дніпропетровської області. Тут зберігається загальна тенденція до збільшення кількості великих підприємств за останні три роки. Частка в загальній структурі складає 23-28%. Це характеризує високу промислову розвиненість м. Київ та наявність концентрації великих підприємств у столичному регіоні.

Якщо тенденція кількості великих підприємств збережеться у середньостроковій перспективі, то до 2018 року загальна кількість підприємств по Україні має скоротитися в середньому до 300 одиниць поступово за три роки з високим ступенем ймовірності (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка та прогноз кількості великих підприємств в Україні на 2016-2018 рр.**

*Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики[2]*

Можливе зниження кількості великих підприємств обумовлюється тим, що формування великого бізнесу в Україні відбувається в умовах глибокої фінансової та політичної кризи, у період роздержавлення економіки, перехідному характері розвитку суспільства, становлення нових організаційно-правових форм підприємництва, неспроможністю фінансового оздоровлення суб'єктів та відсутністю єдиного підходу до регулювання регіонального виробництва [3].

З метою стабілізації процесів діяльності великого підприємництва та активізації його позитивного впливу на фінансову ситуацію в країні держава має налагодити таким чином регіональну політику сприяння розвитку великих підприємств, за якої вони б стали передовою ланкою процесу виробництва, спрямованою на інтенсифікацію всієї економіки та її фінансової системи. Необхідною умовою є також реорганізація «переферійності» розвитку великого бізнесу в Україні в контексті співпраці з національними економіками провідних країн світу на засадах ринкової узгодженості та скоординованості використання фінансового та управлінського ресурсів.

### Література:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Павленко Н.В. Проблеми розвитку великого бізнесу в економіці України / Н.В. Павленко // Науковий журнал «Бізнес інформ», 2011. – № 9(404). – С. 21-23.
4. Саврас І.З. Велике підприємництво в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд.екон. наук: 08.01.01 / І.З. Саврас ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2004. – 20 с. – укр.

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

В епоху глобалізації та інтернаціоналізації економіки одним із основним критерієм її ефективності є конкурентоспроможність. Інтеграція економіки України у світовий економічний простір актуалізує проблеми конкурентоспроможності підприємств. За умови виходу на новий ринок, прийняття рішення про реструктуризацію виробництва, залучення інвестицій необхідне якісне управління фінансами підприємства, що забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства і його розвиток у майбутньому.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств багато у чому залежить від можливості та якості управління конкурентними перевагами. В умовах постійно мінливої кон'юнктури ринку необхідно розробляти адаптивні фінансові стратегії, які у свою чергу повинні викликати зміни у внутрішньому середовищі, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність – це активність підприємства у зовнішньому середовищі, внутрішній розвиток, забезпечення лідируючих позицій, а, відтак, і забезпечення на цій основі високої ефективності діяльності. Конкурентоспроможність окремих підприємств це системне поняття, його необхідно розглядати, по-перше, як результат економічних і правових дій з боку держави, по-друге, як набуття конкурентних переваг на галузевих ринках, по-третє, як підсумок результативного управління внутрішніми бізнес-процесами.

Конкурентоспроможне, інвестиційно-привабливе підприємство задовольняє інтереси влади всіх рівнів, адже, з огляду на порядок формування бюджетів, конкурентоспроможне підприємство є основою економічного й соціального розвитку визначеної території. Окрім того, враховуючи зв'язок між різними рівнями конкурентоспроможності (товар-підприємство-галузь-національна економіка-міждержавні економічні системи), за результатами оцінки конкурентоспроможності підприємств можливим є висновок щодо розвитку конкурентного середовища визначеної галузі та рівня конкуренції в економіці держави в цілому [1, с. 54].

Важливими питаннями загальнодержавної політики щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств можна виділити наступні:

- стимулювання конкуренції;
- регулювання експорту та імпорту продукції;
- участь держави як зацікавленого суб'єкта ринку у виробництві і реалізації продукції стратегічного значення;
- високий рівень державної стандартизації, сертифікації та ефективна патентно-ліцензійна діяльність;
- стимулювання інноваційної діяльності і перетворення економіки в економіку знань;
- стабільна фіскальна політика;
- підвищення рівня добробуту громадян;
- ефективна зовнішньоекономічна політика.

Фінансовим менеджерам важливо враховувати значний вплив фіскальних вимог держави на здатність підприємств здобувати конкурентні переваги. Найважливішими

завданнями у цьому напрямі є скорочення податкового навантаження на суб'єктів господарювання з метою забезпечення їх прибутковості; використання податкових пільг та формування податкової культури як невід'ємної складової успішного господарювання.

Динамізм конкурентоспроможності ґрунтується на засадах теорії розвитку підприємства [2, с. 14-15]. Нестабільність та рухливість зовнішнього середовища обумовлює напрями та темпи динаміки стану господарюючого суб'єкта, що фіксується через зміну його характеристик та зумовлює зміну конкурентоспроможності підприємства. За різних фаз життєвого циклу та за різних етапів розвитку підприємства у часі конкурентоспроможність підприємства є різною. Розуміння динамізму конкурентоспроможності з огляду різних фаз життєвого циклу підприємства впливає з характеристики процесу розвитку як «придбання нової якості», «трансформації внутрішніх та зовнішніх зв'язків підприємства», «якісних змін об'єктів», що і обумовлює зміну конкурентоспроможності. Очевидно, що за стадій «розквіт» та «занепад» конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів є різною.

Отже, комплексне, професійне управління фінансами суб'єктів господарювання покликане забезпечити конкурентні переваги, ефективність господарювання та задоволення інтересів споживачів.

### Література:

1. П'ятницька, Г. Т. Управління підприємствами в епоху глобалізму [Текст]: монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : Логос, 2006. – 568 с.
2. Андросова, Т. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства [Текст] : монографія / Т. В. Андросова [та ін.] ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 144 с.

**Сіменок І. В.**

магістр

*Національний університет харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Заклади охорони здоров'я виступають суб'єктами ринкових відносин та потребують ефективного і професійного управління фінансами з огляду на пріоритетність та специфіку їх діяльності.

Успішні результати діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, у тому числі і лікувально-профілактичної установи, залежать від системи управління фінансами, ступеня кваліфікації фінансових менеджерів та їх здатності виконувати свої функції із урахуванням чинників мінливого ринкового середовища.

Заклади охорони здоров'я – це складні соціально-економічні установи, які широко використовують фінансові, матеріальні, трудові та інші ресурси із метою задоволення потреб суспільства у медичних послугах. В умовах ринкової економіки розвиток системи управління фінансами лікувально-профілактичних установ впливає не тільки на медичну і соціальну складову, але й дозволяє підвищувати ефективність їх діяльності на основі аналізу доходів і витрат.



Управління фінансами лікувальних установ – це комплекс взаємопов'язаних дій, спрямованих на формування і раціональне використання ресурсів з метою досягнення поставлених цілей.

Залежно від переважання одного з джерел надходження коштів, виокремлюють такі основні моделі фінансового забезпечення медичних закладів [1, с. 145]:

1. Платна (або приватна) модель охорони здоров'я, заснована на ринкових принципах, в якій послуги охорони здоров'я вважаються приватним благом. Надається медична допомога переважно на платній основі, за рахунок самого споживача медичних послуг. Відсутня єдина система державного медичного страхування. Ту частину потреб, яка не задовольняється ринком (малозабезпечені верстви населення, пенсіонери, безробітні) бере на себе держава шляхом розробки і фінансування суспільних програм медичної допомоги. Таким чином, масштаби державного сектора незначні.

2. Державна медицина з бюджетною системою фінансування або модель Беверіджа, яка переважно фінансується безпосередньо з державного бюджету, тобто ресурси акумулюються через загальну податкову систему, при цьому використовується стандартне адміністрування, а також сучасні управлінські методи. Населення країни отримує медичну допомогу безкоштовно (за винятком невеликого набору медичних послуг). Таким чином, держава є головним покупцем і постачальником медичної допомоги, забезпечуючи задоволення більшої частини суспільних потреб у послугах охорони здоров'я. Рішення відносно загального обсягу фінансування приймається у процесі планування видатків державного та місцевих бюджетів.

У такій моделі більшість витрат на охорону здоров'я фінансується за рахунок загальних податків, які збираються на центральному, регіональному чи місцевому рівнях, а фонди в рамках цієї системи загалом є нецільовими. Держава є головним гарантом захисту доходів медичних працівників від інфляції (мінімальна заробітна плата, пенсійне забезпечення, відпустки). Ця модель з 1930-х років до недавнього часу була властива Україні, іншим республікам колишнього СРСР, країнам Східної Європи.

Якщо лікувально-профілактичний заклад розглянути в якості підприємства, що вільно діє в умовах ринку, то фінансові менеджери розглядаються як суб'єкти органів управління, що провадять фінансову діяльність цього підприємства. У зв'язку з цим до основних функціональних обов'язків фінансових менеджерів лікувальних установ можна віднести наступні:

- організація фінансової діяльності закладу охорони здоров'я;
- складання короткострокових і довгострокових фінансових планів;
- управління основним і оборотним капіталом медичних закладів, організація його формування та раціонального використання;
- аналіз фінансового стану і фінансових показників установ охорони здоров'я;
- здійснення фінансових розрахунків закладів охорони здоров'я з іншими суб'єктами ринку (держава, страхові компанії, комерційні банки, фіскальні органи тощо);
- проведення інвестиційної політики, спрямованої на залучення додаткового капіталу (у т. ч. іноземного) у розвиток лікувальної діяльності організації;
- ведення бухгалтерського обліку лікувального закладу і організацію роботи з фінансовою документацією;
- здійснення постійного фінансового контролю за фінансовою діяльністю установи охорони здоров'я.

Отже, виконання вищезгаданих функціональних обов'язків вимагає високого професіоналізму і кваліфікації з боку фінансового менеджера медичної установи.

## Література:

1. Мокрицька, А. Б. Фінанси охорони здоров'я: теоретичні підходи та проблеми організації / А. Б. Мокрицька // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. – 2012. – Вип. 20. – С. 144-147.

**Степанишена А. П.**

студентка факультету економіки і управління

**Ксьондз С. М.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

*Хмельницький національний університет*

*м. Хмельницький, Україна*

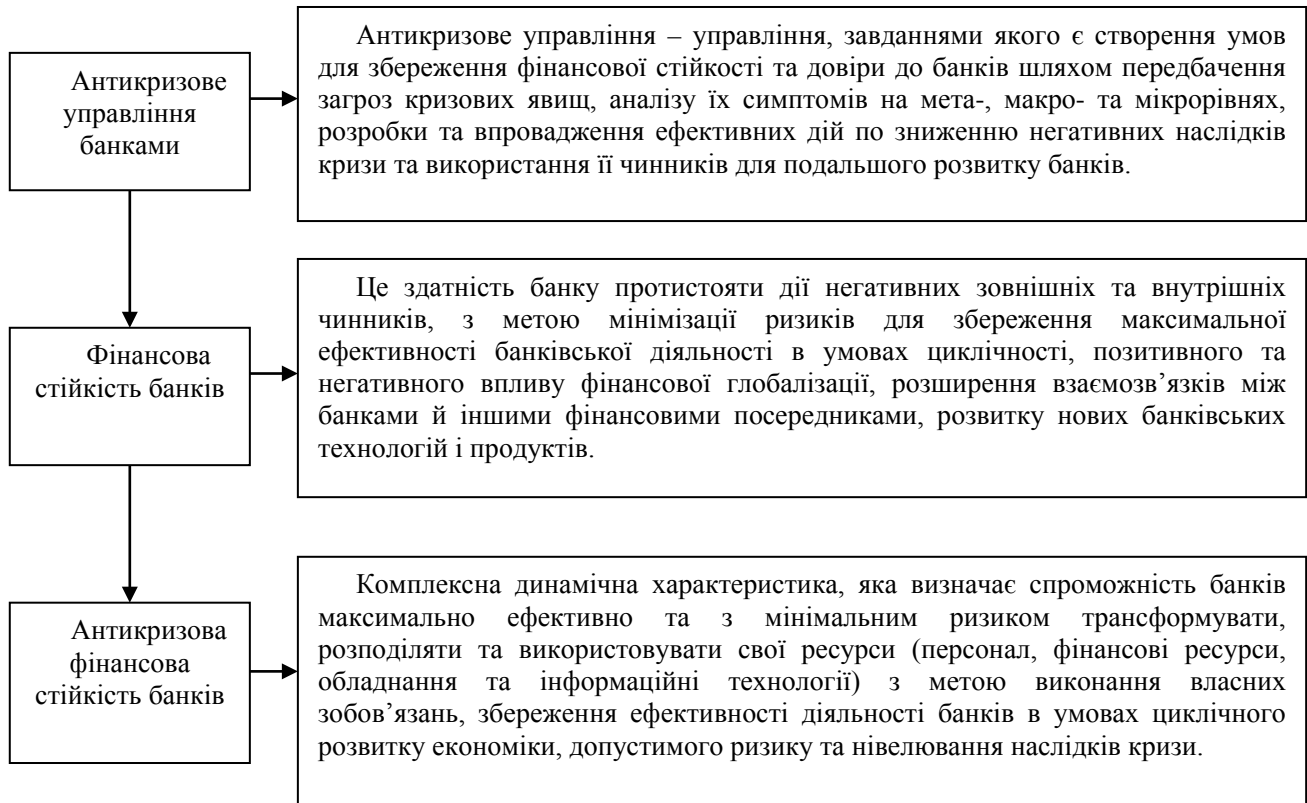
## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКУ**

Однією з ключових проблем сучасного розвитку світової фінансової системи та банківської зокрема є забезпечення їх фінансової стійкості. Кризові явища, що вразили світову економіку, суттєво вплинули на погляди зарубіжних та вітчизняних учених та економістів-практиків відносно стійкості, вразливості та прогнозованості розвитку світових фінансових ринків. Розвиток процесів інтеграції, інформаційних технологій та комунікацій, відсутність адекватних методів регулювання руху міжнародних фінансових потоків призвели до негативного прояву фінансової глобалізації, результатом якої стала світова економічна криза, що значно погіршила діяльність національних банківських систем майже всіх країн світу. Крім того, внутрішні чинники впливу на фінансову стійкість банківських установ, а саме: нерівномірність економічного розвитку окремих держав, що посилюється спекулятивними операціями банків, дефіцит ліквідності на внутрішньому міжбанківському ринку, необхідність розраховуватися за фінансовими зобов'язаннями, зниження рівня довіри призводять не тільки до національних банківських криз, а й виступають частиною світових фінансових потрясінь [1, с. 36].

Зазначимо, що темпи економічного зростання в державі безпосередньо залежать від фінансового стану банків, можливостей фінансування та обслуговування ними суб'єктів господарювання. Тому в сучасних умовах посткризового розвитку національних економік, а також їх банківського сектора однією із основних проблем є підтримка стабільності й надійності банків за рахунок розробки та впровадження дієвої системи антикризового управління, яка дає змогу передбачити та мінімізувати дію кризових явищ [2].

Формування теоретичних засад для розробки науково обґрунтованих рекомендацій щодо створення системи антикризового управління фінансовою стійкістю банків передусім передбачає уточнення сутності понять «антикризове управління банками», «фінансова стійкість банків», «антикризове управління фінансовою стійкістю банків». Формулювання найбільш точних трактувань зазначених понять відповідає насамперед завданням пошуку необхідних складових системи антикризового управління фінансовою стійкістю банків.

Запропоновані трактування понять «антикризове управління в банківській сфері», «фінансова стійкість банківської системи» послужили підґрунтям для визначення сутності антикризової фінансової стійкості банків, яка представлена схематично на рисунку 1 [4, с. 190].



**Рис. 1. Схема формування визначення «антикризова фінансова стійкість банків»**

Зазначимо, що на сьогоднішній час питання банкрутства одного або кількох банків викликає значні фінансові проблеми у всіх банків-кредиторів, що, в свою чергу, може спровокувати неповернення коштів своїм кредиторам і призвести до масових банкрутств і фінансової паніки в країні. Тому питання відносно фінансової стійкості банківської системи до дії внутрішніх та зовнішніх чинників безпосередньо пов'язане із проблемою фінансової стійкості банків.

Управління фінансовою стійкістю банків досить складний і багатогранний процес, який охоплює як макрорівневий аспект, а саме – регулятивні заходи центрального банку із встановлення відповідних нормативів; так і мікрорівневий аспект, котрий полягає у реалізації внутрішньої політики банку щодо підтримання оптимальної структури кредитного портфеля і ліквідності балансу.

Управління фінансовою стійкістю банку та його організація повинна обумовлювати здатність банку до [5, с. 117]:

- ефективної реалізації притаманних функцій та виконання своєї ролі в економіці;
- чіткого та оперативного проведення операцій по обслуговуванню клієнтів;
- виконання своїх зобов'язань перед акціонерами та клієнтами;
- реалізації інтересів усіх учасників фінансових відносин;
- збереження вкладів юридичних та фізичних осіб;
- власного розвитку відповідно до ринкових тенденцій та з урахуванням ймовірних ризиків;
- конкурентної боротьби, до реалізації свого потенціалу в діловому співробітництві.

До елементів системи управління фінансовою стійкістю банку слід віднести [7, с. 104]:

- організація комплексного аналізу фінансової стійкості банку, яка включає: аналіз власних, залучених і запозичених коштів; аналіз активів та пасивів; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз доходів, витрат та прибутковості; дотримання банком сукупності економічних нормативів, а саме: обов'язкових, встановленим центробанком

та додаткових, встановлених банком для себе самостійно та даних про рух коштів за позичковими операціями;

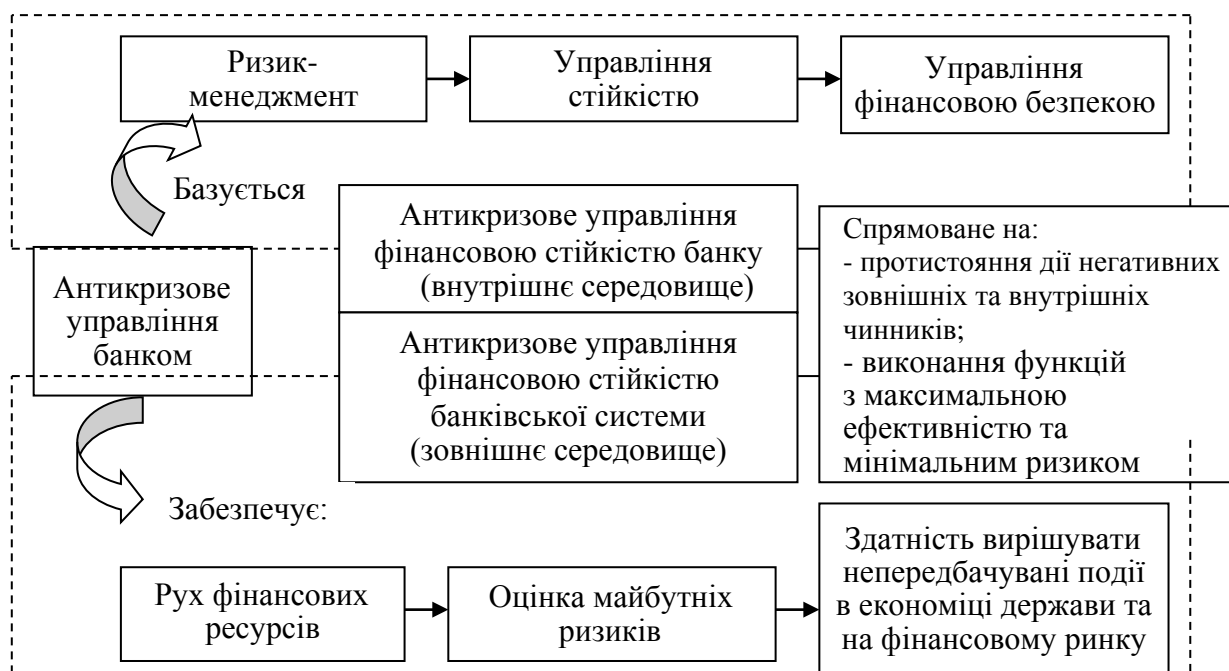
– вибір методів оцінювання стану фінансової стійкості банку, а саме: здійснення аналізу за допомогою коефіцієнтного методу, інтегрального способу, бально-рейтингової оцінки діяльності банку або факторного аналізу та визначення на цій основі способів управління ліквідністю банку;

– оцінка кількісних і якісних параметрів здійснюваних банком кредитних операцій, що є основою його активів та визначення напрямів оптимізації кредитного портфеля банківської установи.

Отже, основними завданнями управління фінансовою стійкістю банку є забезпечення ліквідності активів банку, підтримання належного рівня його платоспроможності та максимізація загального рівня доходу від активних операцій і передусім кредитування як основної форми розміщення банківських ресурсів.

Аналіз теоретичних засад антикризового управління фінансовою стійкістю банків покликаний сприяти виявленню внутрішніх і зовнішніх чинників ризиків, симптомів і причин криз та запобігати об'єднанню різних видів ризиків у системний (рис. 2) [3, с. 63].

Система управління фінансовою стійкістю банку є основою для прийняття управлінських рішень щодо здійснення тих чи інших операцій з надання різних видів послуг клієнтам, а тому вона може бути представлена у вигляді моделі, кожен елемент якої визначає відповідну спрямованість регулятивних заходів у банку з метою забезпечення його ліквідності та прибутковості [6, с. 75].



**Рис. 2. Система антикризового управління фінансовою стійкістю банку**

З наведеного рисунку 2, антикризове управління фінансовою стійкістю забезпечує адаптацію окремого банку та банківської системи в цілому до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ, що надає можливість забезпечувати їхнє стійке функціонування й розвиток за будь-яких економічних, політичних і соціальних перетворень, або у внутрішньому середовищі.

Необхідно відмітити, що забезпечення фінансової стійкості банківської системи базується на підтриманні стійкості кожного банку як елементу системи.

Для формування системи антикризового управління фінансовою стійкістю банків, в першу чергу, необхідно розглянути чинники, що впливають на розвиток банківської системи та її зовнішнього оточення й приводять до порушення стійкості як всієї системи, так і окремих банків. Необхідність напрямку подальшого дослідження полягає в тому, щоб створити умови для збереження стійкості банків та на підставі історичного і сучасного досвіду створити прийнятну налагоджену систему антикризового управління фінансовою стійкістю банків, яка спроможна протистояти негативним процесам, що відбуваються на сучасному фінансовому ринку.

### Література:

1. Ковалев П. Методи підвищення кредитної безпеки / П. Ковалев // Банківська практика за рубежом. – 2005. – № 6. – С. 36–41.
2. Макеєва І. В. Сутнісна характеристика поняття «фінансова стійкість» та її основні параметри / І. В. Макеєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/NPM\\_2006/Economics/7\\_makeeva.doc.htm](http://www.rusnauka.com/NPM_2006/Economics/7_makeeva.doc.htm).
3. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах : [монографія] / О.В. Мороз. – Вінниця : Універсум, 2006. – 167 с.
4. Олійник А. В. Реструктуризація банківської системи України як інструмент протидії банкрутству банків / А. В. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 4. – Т. 2. – С. 190–196.
5. Ребрик Ю.С. Особливості сучасних підходів до діагностики кризових явищ у банку / Ю.С. Ребрик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12(139). – С. 117–122.
6. Череп А. В. Проблеми та методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків : монографія / А. В. Череп. – Запоріжжя : ЗНУ, 2011. – 150 с.
7. Чижик Є.І. Узагальнення основних теоретичних підходів до визначення поняття «фінансова стійкість банку» / Є.І. Чижик // Управління розвитком. – 2012. – № 14(135). – С. 104–106.

## СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Бойдуник В. Р.**

студент

**Шаленко Д. І.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту

*Прикарпатський національний університет*

*імені Василя Стефаника*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

### ОРГАНІЗАЦІЯ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ

Нові політичні, економічні й соціальні реалії вимагають докорінно нових підходів до процесу формування та розподілу бюджетних фондів держави. Одним із напрямів їх використання є фінансування організацій та установ невиробничої сфери. Таким чином, до бюджетних відносять такі організації та установи, основну діяльність яких повністю або частково фінансують за рахунок коштів бюджету на основі кошторисів доходів і витратків [1, с. 15].

Установа бюджетної сфери – це організація, створена органом державної влади з метою здійснення науково-технічних, управлінських, соціально-культурних або інших функцій некомерційного характеру, діяльність, яка фінансується з державного бюджету або, за визначених обставин, із позабюджетного фонду на основі кошторису доходів і витрат. Таким чином, до бюджетних відносять такі організації та установи, основна діяльність яких повністю або частково фінансується за рахунок коштів бюджету на основі кошторисів доходів і витратків [3, с. 16].

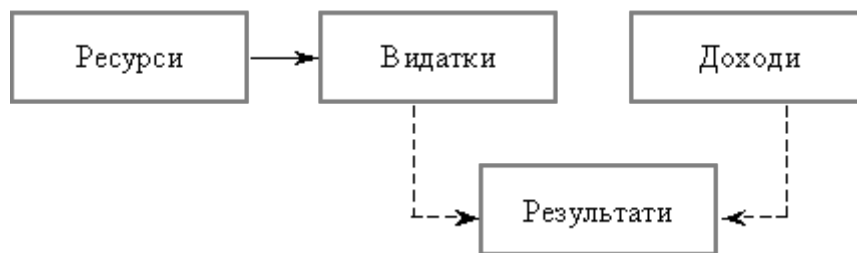
Установи бюджетної сфери, як і інші суб'єкти господарювання, здійснюють певну діяльність. Проте діяльність зазначених установ має характерну особливість: вона відбувається у сфері надання послуг соціально-культурного, наукового та іншого характеру.

Медична установа отримує з державного бюджету кошти, здійснює витратки для виконання своїх функцій та досягнення цілей, визначених на бюджетний період відповідно до бюджетних призначень, веде бухгалтерський облік відповідно до вимог, встановлених Державним казначейством України та складає детальні звіти про виконання кошторисів.

План спеціального фонду державного бюджету (за винятком власних надходжень бюджетних установ та відповідних витратків) (далі – план спеціального фонду) – це помісячний розподіл бюджетних асигнувань (за винятком власних надходжень бюджетних установ та відповідних витратків), затверджених у спеціальному фонді кошторису, за скороченою формою економічної класифікації витратків, який регламентує протягом року взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів, в розрізі доходів за кодами класифікації доходів бюджету.

Процес невиробничого споживання є головним і найскладнішим видом діяльності бюджетних установ (рис. 1). Як і процес виробництва, процес невиробничого споживання потребує різноманітних витрат (витратків) матеріальних і фінансових ресурсів. Надання нематеріальних послуг супроводжується нарахуванням заробітної

плати, придбанням і споживанням основних засобів, матеріалів, медикаментів, продуктів харчування тощо. У результаті цього виникають і нагромаджуються видатки, порівняння яких із доходами визначає результат фінансово-господарської діяльності бюджетної установи за рік [2, с. 8].



**Рис. 1. Спрощена схема процесу невиробничого споживання**

### **Література:**

1. Атамас П.Й. Облік у бюджетних установах: навч. посіб. – Центр навчальної літератури, 2009. – 288 с.
2. Джога Р.Т., Свірко С.Б., Сінельник Л.М. Бухгалтерський облік в бюджетних установах: підр. / За ред. проф. Р.Т. Джога. – К.: КНЕУ, 2004. – 483 с.
3. Джога Р.Т., Сінельник А. М., Кондратюк І.О. Облік у бюджетних установах: навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення. – К: КНЕУ, 2006. – 296 с.

**Голяш І. Д.**

доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу

**Романів С. Р.**

доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу

*Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

## **ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ГІПОТЕТИЧНИХ ПРИПУЩЕНЬ У СУДОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ ЕКСПЕРТИЗІ**

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки прогресивні зміни в технічному та інформаційному забезпеченні ведення господарської діяльності підприємств, постійна трансформація норм законодавства сприяють скоєнню злочинів економічного спрямування. Для розслідування цих злочинів, а також для розгляду господарських суперечок у суді необхідні спеціальні економічні знання, якими, як правило, не володіють суддя та слідчий. Вони є спеціальною сферою знань експертів.

Нині розкриття злочинів вимагає проведення процесуальних дій, що полягають у дослідженні кваліфікованими експертами-економістами доказів з метою встановлення фактичного стану та обставин, що мають суттєве значення для вирішення справи, котра перебуває у судовому провадженні і за завданням правоохоронних органів.

Ефективність проведення судово-економічної експертизи залежить від правильного використання методів дослідження об'єктів експертизи.

Вивченню питань судово-економічної експертизи приділяється велика увага вченими економічного та юридичного профілю, до яких відносяться: Білуха М.Т., Грешнікова П.Я., Камлик М.І., Ромашова А.М., Сауров С.Ю., Фортинський С.П. та інші.

У працях цих вчених розглянуто теоретичні та практичні аспекти використання методів судово-економічної експертизи та подано їх узагальнену характеристику. На нашу думку, у наукових працях слід приділяти посилену увагу особливостям кожного методу зокрема. Тому у даній публікації детальніше розглянемо використання методу гіпотетичних припущень.

Зазначимо, що метод гіпотетичних припущень відноситься до власних методів судово-економічної експертизи. Як правило, його застосовують у дослідженні нових явищ, що не мають аналогів.

Метод гіпотетичних припущень є методом дослідження, що базується на гіпотетичності, яка вважається основною характеристикою пізнання. Гіпотетичне припущення висувається для пояснення певного явища. Воно потребує перевірки й обґрунтування для того, щоб підтвердити свою достовірність.

Вважаємо за необхідне звернути увагу на те, що семантичне значення терміну «припущення» пов'язане із значенням терміну «гіпотеза». Більш того, за своїм змістом вони тісно переплітаються, оскільки гіпотезу, у певній мірі, теж можна представити як припущення, яке стосується властивостей та причин зміни об'єкта дослідження, яке трансформується у процесі розвитку знань про цей об'єкт та вимагає емпіричної й теоретичної перевірки.

Однак, економічна теорія вказує на те, що припущення гіпотезою не можна вважати, оскільки існують такі припущення, які не мають гіпотетичного характеру. Прикладом може слугувати методичне припущення при доказі від протилежного та деякі інші.

Як свідчить наукова література, термін «гіпотеза» вживається з подвійним значенням. Під гіпотезою розуміють і саме припущення, котре пояснює спостережуване явище, і спосіб мислення в цілому, який включає висування припущення, його розвиток і доведення [4].

Виходячи з викладеного вище, вважаємо, що в економічній експертизі кожне припущення повинно бути гіпотетичним, тобто заснованим на гіпотезі як способі мислення.

Мислення людини дає змогу логічно опрацювати емпіричний матеріал і проникати в сутність речей. Побудова гіпотези при цьому дозволяє переходити від окремих фактів, що стосуються певних явищ, до пізнання розвитку цих явищ [2].

Розглядаючи сутність гіпотетичного припущення, відмітимо, що воно істотно відрізняється від здогадки. Припущення в гіпотезі виростає з наявного фактичного матеріалу, в той час як здогадка створюється без достатньої підстави.

У своєму розвитку гіпотеза проходить три стадії:

1. Накопичення фактичного матеріалу і висловлення припущення.
2. Формування гіпотези.
3. Перевірка отриманих висновків на практиці і уточнення гіпотези [1].

Гіпотеза завжди має імовірнісний характер і ґрунтується на сукупності знань і досвіду експерта. Внаслідок імовірнісного характеру, вона має такі властивості: неповна достовірність, приблизність, часткова обґрунтованість тощо.

Сучасні дослідники виділяють такі функції гіпотези:

- організаційну, що виражається в упорядкуванні фактів поведінки досліджуваного явища;
- описову, яка полягає в здатності гіпотези докладно описати минулі, сучасні та майбутні стани досліджуваного об'єкта;
- пояснювальну, яка виражається в здатності гіпотези пояснити поведінку об'єкта в часі та просторі;



- узагальнюючу, яка полягає в можливості узагальнення відомостей про будь-яке явище чи процес;

- прогнозу, яка проявляється в тому, що наукова гіпотеза здатна спрогнозувати майбутній стан досліджуваного об'єкта.

Наукова література свідчить, що до гіпотез висуваються певні вимоги а саме: гіпотеза повинна пояснювати явища і процеси та відповідати їм, а також вона повинна містити в собі відповідь на проблему, яка її породила; гіпотеза повинна формулюватися на мові конкретної науки та бути логічно коректною; гіпотеза повинна мати обґрунтування, бути несуперечливою та інформативно спрямованою; критерієм науковості гіпотези повинна бути доступність її перевірки; формування та доведення гіпотези повинно сприяти подальшому вивченню предметної області, для пояснення якої вона створювалась; гіпотеза повинна знайти своє підтвердження, або бути спростованою [3].

Метод гіпотетичних припущень в судово-економічній експертизі застосовують переважно після ознайомлення з об'єктами дослідження, яке потребує вивчення матеріалів справи і винесених питань. Експертом висуваються експертні версії, тобто формулюються гіпотези. Експертна версія (гіпотеза) відображає обґрунтоване припущення експерта про властивості і стан представлених об'єктів, кінцеві і проміжні обставини, що підлягають встановленню в ході дослідження. Експертні версії можуть бути окремими, що відносяться до вирішення проміжних завдань та загальними і стосуватися вирішення завдання загалом.

Експертні версії висуваються відносно різних сторін представлених об'єктів: походження їх властивостей, механізму відображення властивостей одних об'єктів в інших, ролі об'єктів у механізмі розслідуваної події, інформаційної структури об'єктів тощо. Варто підкреслити необхідність висування як мінімум двох версій.

Перехід від гіпотези до достовірного, правдивого висновку вирішення завдань в експертній практиці повинно здійснюватися через ряд етапів, які передбачають перевірку, уточнення, завершальне прийняття експертної версії. Перевірка гіпотези завжди здійснюється шляхом підтвердження наслідків, виведених із цієї гіпотези. Критерієм істинності гіпотези є практика. Гіпотеза народжується практикою, а тому тільки практика вирішує: істинна гіпотеза, чи хибна. Зауважимо, що перевірка гіпотези на практиці, перетворення гіпотези в достовірну теорію є досить складним і довготривалим процесом.

Перевіряючи гіпотезу, використовують різні логічні форми. Досить часто перевірка гіпотези відбувається за схемою умовно-категоричного силогізму, категоричного силогізму, розподільних умовиводів та інших логічних форм.

Сконструйована в результаті попереднього дослідження гіпотеза може зіставлятися з типовими ситуаціями. При цьому здійснюється порівняння гіпотетичної моделі з типовими моделями подібних об'єктів (ситуацій). Серед подібних ситуацій обирається одна, яка є найбільш близькою до досліджуваної. Досліджувана ситуація завжди відрізняється від типової, проте для пояснення відмінностей повинні бути уточнені деякі обставини, які викладені в матеріалах справи, а також раніше невиявлені ознаки. Незалежно від розв'язуваних завдань, експерт не може закінчити експертне дослідження констатацією збігів або розходжень виявлених ознак у досліджуваних об'єктів. На основі своїх спеціальних знань він має їх проаналізувати, а згодом оцінити результати всього дослідження, підвести підсумки і сформулювати висновок.

### **Література:**

1. Білуха М.Т. Судово-бухгалтерська експертиза: підручник [Текст] / М.Т. Білуха. – К.: 2004. –660 с.

2. Камлик М.І. Особливості обліку і використання обліково-бухгалтерських документів при виявленні та розслідуванні корисливих злочинів у галузях економіки. Судова бухгалтерія. [Текст] : настільна книга для працівників кримінальної міліції та слідчих / М.І. Камлик. – К.: Синтез, 1995. – 256 с.
3. Сауров С.Ю. Феномен гипотезы в естественнонаучном познании: Диссертация на соискание учёной степени кандидата философских наук: 09.00.01 / Сауров Сергей Юрьевич. – Киров, 2007. – 189 с.
4. Философский энциклопедический словарь [Текст] : словарь / сост. Е.С.Губский. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 576 с.

**Димид Т. В.**  
магістр

*Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника  
м. Івано-Франківськ, Україна*

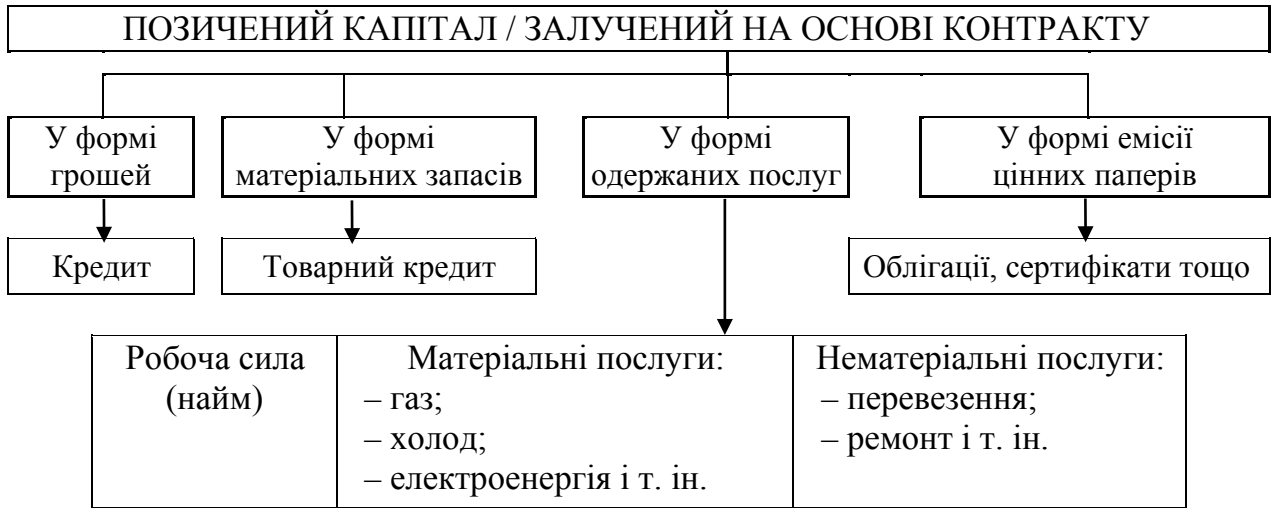
## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА**

У процесі діяльності підприємства використовують чужі кошти. Частина цих коштів залучається на добровільних засадах (на контрактній основі). До таких коштів належать: кредити банків; кошти, призначені для виплати боргових зобов'язань перед контрагентами (постачальниками, кредиторами тощо) за одержані товарно-матеріальні цінності до сплати зазначених зобов'язань; одержані до виконання контракту аванси і т. ін.

Зобов'язання виникають через існуючі (завдяки минулим операціям чи подіям) борги підприємства щодо передачі певних, активів чи надання послуг іншому підприємству в майбутньому. Отже зобов'язаннями виступає заборгованість підприємства, яка виникає, головним чином у зв'язку з придбанням товарів та послуг, в кредит, або кредити, які, підприємство отримує для свого фінансування.

В процесі господарської діяльності підприємств активізуються їхні економічні взаємовідносини з іншими суб'єктами ринку, в тому числі фізичними особами та державними органами, які зумовлюють виникнення поточних зобов'язань. Будучи джерелом формування та фінансування активів, останні виконують важливу роль у господарській діяльності підприємств. Здійснюючи суттєвий вплив на фінансову стійкість і платоспроможність суб'єктів господарювання, поточні зобов'язання з огляду на динамічний характер потребують ефективного управління грошовими потоками, контролю за фактичним станом розрахунків особливо під час фінансової кризи. Це уможливується на основі достовірної, якісної та адекватної інформації про заборгованість, яка формується в системі бухгалтерського обліку (рис. 1).

Основними нормативними документами, які регулюють зобов'язання в Україні, є Господарський та Цивільний кодекси України. Методологічні засади формування в обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначені НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Разом з тим, у П(С)БО 11 не наведено визначення поняття «зобов'язання».



**Рис. 1. Основні форми тимчасового залучення чужих коштів на основі контракту**  
 Джерело: власна розробка

Також Господарським кодексом визнається зобов'язання, що виникає між суб'єктом господарювання та іншим учасником відносин у сфері господарювання з підстав, передбачених кодексом, в силу якого один суб'єкт (зобов'язана сторона, у тому числі боржник) зобов'язаний вчинити певну дію господарського чи управлінсько-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію тощо) або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт (управнена сторона, у тому числі кредитор) має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку [2].

За Національним положенням (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [3].

МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи», зобов'язання – це теперішня заборгованість підприємства, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди [4].

У вітчизняній практиці домінує трактування поняття «зобов'язання» з юридичної точки зору. Як юридична категорія господарське зобов'язання – це господарські відносини, що регулюються правом. В силу існування цих відносин одна сторона уповноважена вимагати від іншої здійснення господарських операцій: передачі майна, виконання робіт, надання послуг, а інша сторона зобов'язана виконувати вимоги щодо предмету зобов'язання і має при цьому право вимагати відповідну винагороду – сплату коштів, зустрічні послуги [5].

Таким чином, сутність зобов'язання складають права та обов'язки сторін. Наприклад, у договорі купівлі-продажу покупець має право вимагати від продавця передати йому придбаний товар. Цьому праву покупця відповідає обов'язок продавця передати покупцеві проданий йому товар.

З економічної точки зору зобов'язання розглядається як кредиторська заборгованість, що значно звужує це поняття. Проте, саме в такій інтерпретації воно використовується бухгалтерами-практиками. В обліку зобов'язання – це джерело формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. У майбутньому заборгованість за зобов'язаннями має бути погашена

шляхом передачі певних активів або послуг. Таким чином, зобов'язання – це вимоги кредиторів стосовно активів підприємства. Наявність зобов'язань (боргів) зменшує економічні вимоги підприємства і його капітал. У цивільному та господарському праві зобов'язання виникає з договору, незалежно від того, чи відбулися вже певні дії щодо його виконання. В обліку в момент підписання договору зобов'язання не відображається. Тобто, в обліку відображаються тільки ті зобов'язання, які виникають з виконання договорів, але зовсім не з самих договорів. Наприклад, фірма уклала договір на постачання товарів. У бухгалтерському обліку вимога на ці товари і зобов'язання сплатити їх не отримує жодного відображення. Бухгалтер може і не здогадуватися про існування таких зобов'язань. І лише після початку виконання договору: після першої поставки або платежу (передоплати) бухгалтер починає відображати факти господарського життя.

Отже, не всі зобов'язання, які виникають у цивільному та господарському праві відображаються в обліку. Виділення із усього комплексу зобов'язань підприємства їх обмеженої частини, яка відображається у бухгалтерській звітності, передбачає кваліфікацію ряду зобов'язань суб'єктів господарювання для цілей бухгалтерського обліку як умовних [6].

Трактування зобов'язань в М(С)БО-37 та НП(С)БО-1 ідентичне. Проте, згідно з міжнародними стандартами зобов'язання можуть виникати не тільки з договорів або законів, але й у результаті добровільного прийняття на себе зобов'язань з метою підтримання добрих ділових стосунків з партнерами або намагання вчинити за справедливістю.

У сучасній економічній літературі трактувань зобов'язань є чимало. Згідно з визначенням Бичика С. В. [7, с. 132], зобов'язання трактується як договір, згідно з яким одна сторона (боржник) зобов'язана здійснити на користь другої сторони (кредитора) певні дії або ж утриматися від них.

Досить влучно надане визначення цього поняття Б. Райаном, зобов'язання – вільно укладе на згоду між двома чи більше сторонами для здійснення певної діяльності, що має економічну цілеспрямованість [9, с. 55].

Бутинець Ф. Ф., Завгородній А. Г., Вознюк Г. Л., Партин Г. О., Пантелеєв В. П., Сніжко О. С. зазначають, що це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. [8, с. 74; 9, с. 65].

Зобов'язання можна класифікувати на поточні і довгострокові. Проведемо дослідження поняття поточних зобов'язань.

Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

В літературних джерелах існують рівнозначні підходи щодо визначення поняття „поточні зобов'язання». В усіх визначеннях поточні зобов'язання трактуються як складова капіталу підприємства, сума заборгованості або боргів підприємства і т.д.

Поточні зобов'язання погашаються за рахунок поточних активів, до яких належать грошові кошти та інші ресурси, щодо яких можна вважати, що вони будуть перетворені на грошові кошти чи використані протягом року з дати складання бухгалтерського балансу або протягом нормального операційного циклу підприємства (із двох термінів обирають триваліший).

В результаті дослідженої сутності зобов'язань, встановлено, що зобов'язання – це розрахункові відносини між об'єднаннями (підприємствами) у процесі господарської

діяльності, а також із працівниками і службовцями, у результаті чого виникають незакінчені розрахунки.

Також під потоними зобов'язаннями розуміють – сума заборгованостей підприємства (організації) юридичним або фізичним особам (кредиторам), що має бути погашена на протязі операційного циклу. Виникає внаслідок господарських стосунків між ними.

### Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні».
2. Господарський кодекс України.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку-1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».
4. МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи».
5. Соколов Я.В. Обязательство: что это? [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [www.buh.ru/document-790](http://www.buh.ru/document-790).
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку-11 «Зобов'язання».
7. Бичик С. В. Словарь экономических терминов / Бичек С. В., Даморацкая А. С., Даморацкая И. В. – М. : Выш. шк., 2013. – 271 с.
8. Ефремов И. А. Теория бухгалтерського учета / Ефремов И. А., Игумнов Ю. С. – М. : Недра, 2009. – 287 с.
9. Бухгалтерський словник / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 224 с.

**Засадний Б. А.**

докторант кафедри обліку та аудиту  
*Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **СУБ'ЄКТИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Основною метою нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні є встановлення для всіх суб'єктів господарювання єдиних правил ведення обліку та складання звітності, які б гарантували і захищали інтереси користувачів. Для захисту інтересів різних груп користувачів необхідно, щоб представники таких груп мали можливість представляти та відстоювати їх на етапі прийняття або внесення змін до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку. Одним із основних зовнішніх користувачів є держава і логічним є те, що здійснюючи державне регулювання бухгалтерського обліку, перш за все, будуть захищатися інтереси держави.

Враховуючи специфіку системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні, представники інших груп користувачів (особливо громадські професійні організації, компанії, які згідно законодавства зобов'язані скласти звітність за МСФЗ, аудиторські компанії тощо) можуть брати участь у процесі формування правового поля у сфері бухгалтерського обліку через членство у дорадчих органах при Міністерстві фінансів України.

Аналізуючи систему нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні, особливу увагу хочемо приділити дослідженню основних функцій та ролі

дорадчих органів при Міністерстві фінансів України, а саме Ради з Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – Рада з МСФЗ) та Методологічної ради з бухгалтерського обліку (далі – Методрада).

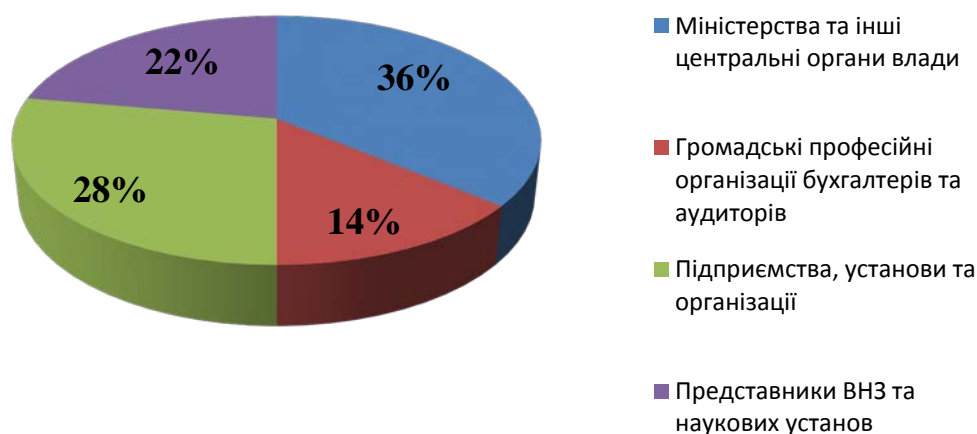
Рада з МСФЗ була створена відповідно до наказу Міністерства фінансів України від 18.01.2013 р. № 20 [1]. Також цим наказом було затверджено Положення про Раду з МСФЗ, відповідно до якого визначено основні функції. Зокрема, зазначається, що Рада з МСФЗ є дорадчим органом при Міністерстві фінансів України з питань перекладу (рецензування) текстів МСФЗ, рекомендацій щодо оприлюднення та імплементації МСФЗ, обговорення заходів щодо удосконалення порядку застосування МСФЗ в Україні.

Аналізуючи головні завдання Ради з МСФЗ, можна зробити висновок, що більшість з них носять суто технічний характер (перевірка перекладу (рецензування) списку ключових термінів МСФЗ; обговорення питань перекладу та змісту МСФЗ; звірка перекладеного тексту МСФЗ з англійським оригіналом) [2]. Також для успішного виконання цих завдань члени Ради з МСФЗ повинні володіти професійною англійською мовою на достатньо високому рівні.

Окрім цього, слід зазначити, що Положення про Раду з МСФЗ є практично копією Положення про Методраду із відповідною заміною окремих назв та завдань [3].

Враховуючи вище зазначене, можна зробити висновок, що в основному Рада з МСФЗ виконує технічну функцію з перекладу та оприлюднення МСФЗ в Україні та є недоцільним для виконання роботи технічного характеру включати до Ради з МСФЗ висококваліфікованих науковців, спеціалістів міністерств, інших центральних органів влади, громадських професійних організацій тощо.

На сьогодні Методрада за лишається основним і найважливішим органом у системі державного регулювання бухгалтерського обліку і звітності та визначення облікової політики в Україні. Положенням про Методраду передбачено формування персонального складу із висококваліфікованих науковців, спеціалістів міністерств та інших центральних органів виконавчої влади підприємств і установ, представників професійних організацій бухгалтерів та аудиторів України. Оскільки Методрада є представницьким органом, який приймає важливі рішення щодо методології та облікової політики на рівні держави, визначено структуру Методради за представництвом (рис. 1).



**Рис. 1. Структура Методологічної ради з бухгалтерського обліку за представництвом членів**

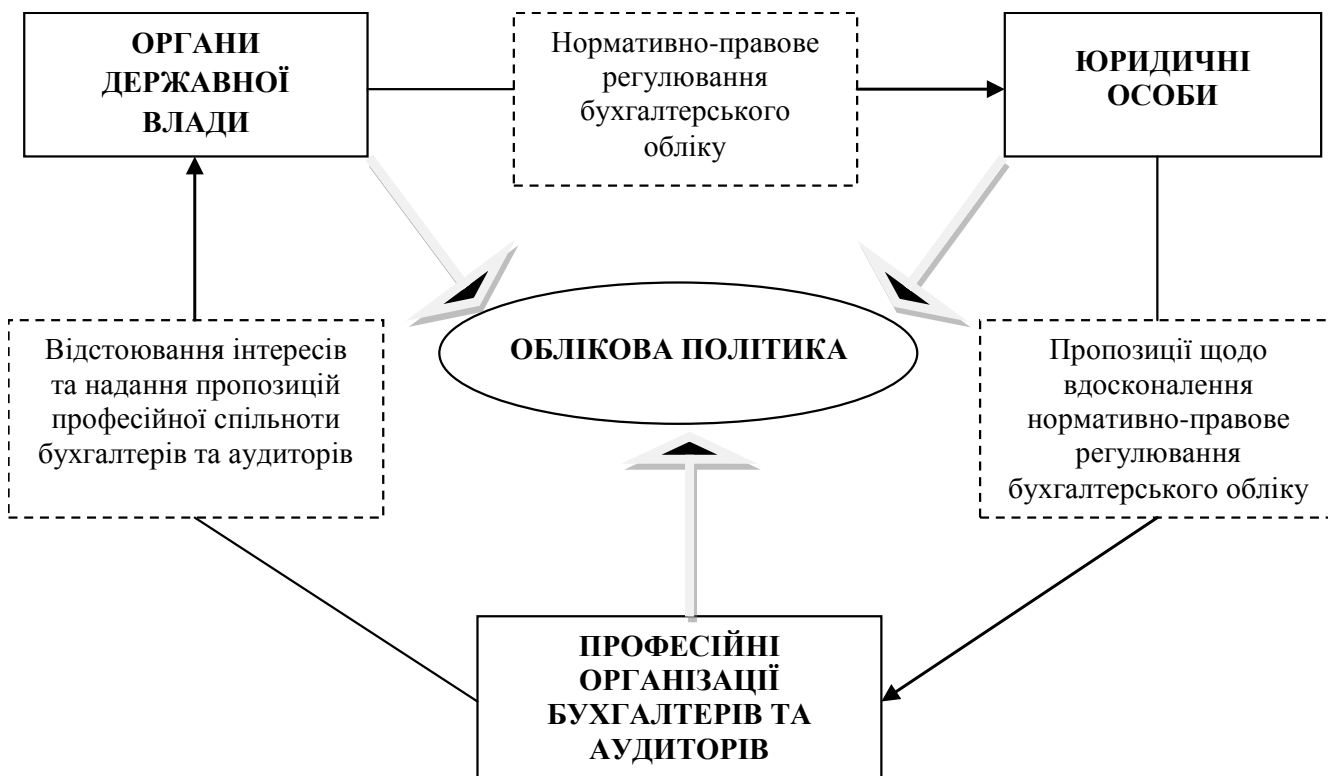
*Джерело: авторська розробка*

Результати аналізу персонального складу Методради засвідчують, що найбільше представництво належить представникам міністерств та відомств (36% або 13 осіб), дещо менше представництво підприємств, установ та організацій (28% або 10 осіб), представників ВНЗ та наукових установ (22% або 8 осіб), а найменша кількість належить представникам професійних громадських організацій бухгалтерів та аудиторів України.

Вище наведені результати аналізу вказують на низький рівень залучення професійних організацій бухгалтерів та аудиторів до процесу визначення пріоритетів та внесення пропозицій щодо змін до діючої системи регулювання бухгалтерського обліку та визначення облікової політики на рівні держави.

В процесі визначення методологічних підходів в обліковій політиці важливим є взаємодія та врахування інтересів усіх суб'єктів. Критично оцінюючи поточну ситуацію в системі бухгалтерського обліку та формування облікової політики в Україні, головним суб'єктом, який задає основний тон у методології бухгалтерського обліку є держава в особі державних органів влади. Юридичні особи (підприємства та компанії) фактично є суб'єктами, які законодавчо зобов'язані приймати ті «правила гри» у сфері реалізації облікової політики, які визначені державою. Відсутність належної взаємодії та взаємозв'язку між цими суб'єктами є негативним явищем у вітчизняній системі бухгалтерського обліку.

На нашу думку, найкращий спосіб для налагодження взаємодії між державою та підприємствами є залучення професійних громадських організацій бухгалтерів та аудиторів для репрезентації позиції юридичних осіб та їхнього бачення у вирішенні актуальних проблем щодо вдосконалення системи бухгалтерського обліку та в процесі формування облікової політики. Саме бухгалтери є безпосередніми виконавцями, котрі втілюють нормативно-правові вимоги облікової політики при відображенні господарської діяльності підприємств у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності (рис. 2).



**Рис. 2. Суб'єкти процесу формування облікової політики**

*Джерело: складено автором*

Виокремлення професійних організацій бухгалтерів та аудиторів як окремого суб'єкта процесу формування облікової політики в Україні сприятиме кращій взаємодії між державними органами влади та юридичними особами при вдосконаленні системи бухгалтерського обліку. З іншого боку наявність дієвих професійних організацій бухгалтерів та аудиторів як інституції в Україні повинна стати своєрідною платформою для професійної дискусії з актуальних питань для вдосконалення системи бухгалтерського обліку та звітності.

### Література:

1. «Про створення Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності при Міністерстві фінансів України» наказ Міністерства фінансів України від 18.01.2013 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://minfin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=362775&cat\\_id=362780](http://minfin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=362775&cat_id=362780).
2. Положення про Раду з міжнародних стандартів фінансової звітності при Міністерстві фінансів України затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.01.2013р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://minfin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=362775&cat\\_id=362780](http://minfin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=362775&cat_id=362780).
3. Положення про Методологічну раду з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України затверджене наказом Міністерства фінансів України від 01.12.2013р. № 1186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://minfin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=416678&cat\\_id=293061](http://minfin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=416678&cat_id=293061).
4. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
5. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – С. 373.

**Мадрига А. Я.**

студент

**Шкроміда Н. Я.**

кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку і аудиту

*Прикарпатський національний університет*

*імені Василя Стефаника*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ**

Персонал – це найбільш цінний ресурс будь-якої компанії, який поряд з іншими ресурсами потребує обліку та ефективного управління [1, с. 28]. Від того, як побудовано управління персоналом, у багатьох випадках залежить ефективність роботи підприємства в цілому. Питання обліку заробітної плати завжди знаходяться у центрі уваги керівництва. На сьогоднішній день інформаційні технології почали активно впливати на повсякденну діяльність будь-якої організації і стали невід'ємною складовою частиною інформаційної інфраструктури цієї організації. Інформаційні технології дозволяють досліджувати та взаємопов'язувати складові ділянки діяльності організації між собою. Технологія нерозривно пов'язана з автоматизацією виробничого або невиробничого, перш за все управлінського процесу. Зазначимо, що ведення обліку



праці, нарахування та виплати заробітної плати є важливим елементом системи обліку та управління підприємством, оскільки, з одного боку, допомагає визначити суму витрат підприємства на оплату праці і відповідно визначити фактичну собівартість виготовленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг. З іншого боку, ведення обліку праці дозволяє максимально ефективно використовувати наявні трудові ресурси підприємствам, що вимагає чіткого, зручного і головне оперативного обліку, який можна досягти з допомогою використання сучасних інформаційних технологій. Все вищезазначене і визначає актуальність даної теми.

Технологія – це комплекс наукових та інженерних знань, реалізованих в прийомах праці, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових чинників виробництва, засобах їх поєднання для створення продукту або послуги, що відповідає певним вимогам [2, с. 17]. На сьогоднішній день для автоматизації обліку оплати праці персоналу на підприємствах використовують технології у вигляді спеціального програмного забезпечення («Кадри», «Картка» ЄДСК «Кадри», «VIRGO Кадри +», тощо). Розглянемо програми, які на наш погляд є найбільш адаптованими і найбільш зручними для використання на підприємствах нашої країни – це «1С: Підприємство 8. Зарплата та управління персоналом для України» та «Персонал – бізнес».

Програма «1С:Зарплата та управління персоналом для України» [3, с. 1] – це потужний інструмент для реалізації кадрової політики підприємства, а також автоматизації різних служб підприємства, від служби управління персоналом і лінійних керівників до працівників бухгалтерії, по наступних напрямках:

- планування потреб в персоналі;
- забезпечення бізнесу кадрами;
- управління та атестація працівників;
- управління навчанням персоналу;
- управління фінансовою мотивацією персоналу;
- ефективне планування зайнятості персоналу;
- облік кадрів і аналіз кадрового складу; трудові відносини, зокрема, кадрове діловодство;
- розрахунок заробітної плати персоналу;
- управління грошовими розрахунками з персоналом, зокрема, депонування; розрахунок регламентованих законодавством податків і внесків з фонду оплати праці;
- відображення нарахованої зарплати і податків у витратах підприємства.

Програмне забезпечення «Персонал-Бізнес» – це адаптована версія професійної кадрової програми «Персонал-Про», для ведення кадрового діловодства непідготовленими користувачами [4, с. 1]. Кадрова програма «Персонал Бізнес» орієнтована на використання в організаціях, у яких немає самостійної служби кадрового менеджменту. Робота із програмою «Персонал-Бізнес» спрощена та інтуїтивно зрозуміла, що дозволяє непідготовленому користувачу вести повноцінний облік кадрів у своїй організації. Програма забезпечує друк всіх регламентованих кадрових документів, а так само одержання всіляких довідок і статистичних звітів.

Таким чином, підводячи підсумок до вище викладеного матеріалу, слід зазначити, що для повного, ефективного та систематичного обліку нарахування заробітної плати на підприємстві є досить значна кількість спеціалізованих програмних продуктів, які постійно поповнюються та розвиваються. Нами для аналізу були обрані програми, які ми вважаємо найоптимальнішими для обліку заробітної плати і персоналу на підприємствах України – «Персонал Бізнес» та «1С: Підприємство 8. Зарплата та управління персоналом для України». В ході аналізу даного програмного забезпечення ми виявили як переваги так і недоліки кожної з них. Серед переваг даних програм можемо назвати

безліч пунктів, але вважаємо за необхідне виділити одну, основну з них – це створення зручності роботи бухгалтера та зменшення часу на заповнення і створення документації. З недоліків можемо виділити те, що дані програми не є універсальними для всіх підприємств: одна з них може бути корисною на підприємстві, де чисельність працівників, наприклад, 48 осіб, але не бути корисною на підприємстві, де працює 12786 осіб. Іншим недоліком вважаємо те, що дані програми не є безкоштовними і купівля їх без особливої потреби не є раціональною для підприємства. Хочемо також зауважити, що використання будь-яких програмних засобів вимагає від бухгалтера підвищення кваліфікації та інформаційної компетенції, що можна віднести як до переваг, так і до недоліків, оскільки не кожне підприємство має в своєму штаті компетентного в окремому програмному забезпеченні бухгалтера, що є недоліком, але це є стимулом для підняття кваліфікації бухгалтера, що безумовно позитивно відображається на роботі підприємства в цілому.

### Література:

1. Управління персоналом: [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 р.
2. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку. – Львів, 2012 р.
3. Інтернет-ресурс: [http://1c.ua/ua/v8/RegionalSolutions\\_UA\\_ZUP.php](http://1c.ua/ua/v8/RegionalSolutions_UA_ZUP.php).
4. Інтернет-ресурс: <http://www.personal.bravosoft.org/>.

**Павлович Т. В.**

магістр

**Баланюк С. І.**

кандидат економічних наук,

викладач кафедри менеджменту і маркетингу

*Прикарпатський національний університет*

*імені Василя Стефаника*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

## **СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ**

З розвитком ринкових відносин матеріальні активи не є єдиним фактором забезпечення доходів підприємств, також існують інші види активів, які не мають класичної ознаки, як речовинна субстанція, проте відіграють важливу роль у процесі одержання підприємством прибутку. Все більшого значення набуває такий вид майна, як нематеріальні активи. Використання цих активів в економічному обороті дає можливість підприємству змінити структуру виробничого потенціалу.

Сучасний період розвитку нашої держави визначається зростанням ролі науки і техніки, інтелектуальної діяльності, основним джерелом яких є творча праця. Сьогодні інтелектуальна власність стає могутнім важелем економічного розвитку суспільства. З інтелектуальних ресурсів суспільства формується інтелектуальний капітал держави. Інтелектуальний капітал перетворюється на чинник економічного зростання, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості та формуванні високого рівня розвитку підприємств.

З огляду на вищезазначене змінюється структура ресурсного потенціалу підприємств в частині засобів праці у напрямку зростання ролі нематеріальних активів, які

уособлюють інтелектуальний капітал та інтелектуальну власність. Важливість інтелектуального капіталу, інтелектуальної власності та безпосередньо нематеріальних активів у сучасних умовах сумнівів не викликає, однак труднощі виникають через розбіжності в тлумаченні цих, близьких, понять [1, с. 83].

Нематеріальні активи є недостатньо вивченою категорією вітчизняної бухгалтерської методології. Це, по-перше, пов'язано із недостатнім досвідом її використання у зв'язку із радянським періодом облікової науки, а, по друге, з недостатністю приділення уваги проблемам бухгалтерського обліку нематеріальних активів в Україні.

Категорія нематеріальних активів для господарської практики України є новою, і не до кінця розробленою. У вітчизняній обліковій практиці поняття «нематеріальні активи» з'явилося у 1988 р., коли було дозволено створювати спільні підприємства. Ці активи стали внесками іноземних інвесторів у статутний капітал українських підприємств. У подальшому поняття значно збагатилося й розширилося в основному за рахунок західного досвіду. Слово «нематеріальний» (intangible) походить від латинського tangier і означає «торкатися, відчувати». Нематеріальна власність є власністю, яку неможливо відчути, оскільки її субстанція нематеріальна.

В сучасних умовах поступовий розвиток вітчизняної економічної системи обумовлює необхідність додаткового обґрунтування і уточнення сутності нематеріальних активів, оскільки саме нематеріальні ресурси виступають основним фактором формування конкурентних переваг підприємств на ринку, що сприяють підвищенню ефективності їх господарської діяльності.

Така ситуація не дозволяє бухгалтерському обліку забезпечувати виконання завдань, покладених на нього, зокрема, надання фінансової інформації про інтелектуальний та людський капітал підприємства, що не дає можливість налагодити інформаційні взаємозв'язки між системою бухгалтерського обліку та системою управління.

У широкому розумінні трактування нематеріальних активів виділяють три підходи для розкриття їх сутності. Використання кожного з таких підходів дозволяє встановити специфіку розуміння нематеріальних активів в юридичній, економічній та бухгалтерській сферах.

Юридична сутність нематеріальних активів дозволяє розглядати нематеріальні активи як майна, тобто сукупності виключних і невиключних майнових прав на нематеріальний актив. Критерієм ідентифікації нематеріальних активів в даному випадку виступає наявність права власності на них. Трактування нематеріальних активів з юридичної точки зору наводиться в нормативних актах. Відповідно до закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», нематеріальні активи – це об'єкти інтелектуальної, у тому числі промислової, власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності [2].

У Податковому кодексі України, нематеріальні активи визначаються, як право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [3].

Тобто до нематеріальних активів, з юридичної точки зору відносяться, майнові права на результати інтелектуальної діяльності, прирівняні до них за правовим режимом засоби індивідуалізації юридичних осіб, товарів, робіт та послуг (фірмові та комерційні найменування, торгові марки, знаки для товарів та послуг), а також інші подібні майнові права.

Покладений в основу розуміння нематеріальних активів юридичний підхід, в бухгалтерських нормативних актах, не дозволяє повністю відобразити в бухгалтерському обліку всі наявні нематеріальні ресурси підприємства – весь його інтелектуальний капітал, що не забезпечує в повній мірі ефективне управління підприємством в умовах ринкової економіки.

Актуальним напрямом досліджень в даній сфері є визнання в якості нематеріальних активів не лише об'єктів, на які наявні всі виключні права, а також і нематеріальних ресурсів підприємства, на які наявні лише окремі майнові права, наприклад, право володіння чи користування.

Економічна сутність нематеріальних активів передбачає розгляд нематеріальних активів як економічних ресурсів. Критерієм ідентифікації нематеріальних активів виступає здатність контролю над ними. Для цього не обов'язково мати на нього всі права, достатньо мати лише доступ.

Згідно економічного підходу під нематеріальними активами слід розглядати як виключні, так і невиключні майнові права. Даний підхід передбачає розгляд нематеріальних активів як сукупності нематеріальних активів (згідно чинних нормативних актів), які не є результатами інтелектуальної діяльності та інтелектуального капіталу підприємства.

Бухгалтерська сутність нематеріальних активів передбачає розгляд нематеріальних активів з позиції бухгалтерських нормативних актів. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», визначає цей актив таким, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [4].

Згідно наказу «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ» до нематеріальних активів відносяться активи, що не мають фізичної та/або матеріальної форми незалежно від вартості і використовуються установою в процесі виконання основних функцій більше одного року [5].

У наказі «Про затвердження Методичних рекомендацій обліку нематеріальних активів кінтовиробництва», зазначено, що нематеріальний актив – це той актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований або утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [6].

Незважаючи на розбіжності тлумачення сутності нематеріальних активів, використання нематеріальних активів у процесі виробництва має досить суттєве значення і сприяє впровадженню у виробництво наукових розробок, комерціалізації результатів наукових досліджень, промисловому освоєнню, реалізації й споживанню нових конкурентних товарів і послуг, створенню нових робочих місць, інтеграції капіталу, розширенню зовнішньоекономічних зв'язків, відродженню національної економіки.

### **Література:**

1. Нарожний А. Економічна сутність нематеріальних активів / А. Нарожний // Економіка АПК. – 2005. – № 1. – С. 81-86.
2. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.google.com.ua/search?q>.
3. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/104248>.

4. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://proaudit.com.ua/standart/p-s-bo-8-nemater-aln-aktivi.phtml>.
5. Наказ «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0459-00>.
6. Наказ «Про затвердження Методичних рекомендацій обліку нематеріальних активів кіновиробництва». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://knowledge.allbest.ru/audit/3c0b65635b3ac79b4c53b88421206c36\\_0.html](http://knowledge.allbest.ru/audit/3c0b65635b3ac79b4c53b88421206c36_0.html).

**Рудак А. О.**

студент

Науковий керівник: **Вольська А. О.**

кандидат економічних наук, доцент

*Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна*

## **ДО ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Розвиток теоретичних основ та удосконалення концептуальних підходів до ведення бухгалтерського обліку потрібно тісно пов'язувати із процесами виробництва і реалізації в конкретній галузі економіки.

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень користувачам облікової інформації необхідно знати склад витрат, вартість спожитих засобів і предметів праці, робочої сили, суму інших витрат, розмір доходів і витрат діяльності за центрами відповідальності, мати обґрунтовану методику обчислення собівартості готової продукції і визначення фінансових результатів [5, с. 12].

Процес виробництва являє собою, з одного боку, процес виробничого споживання засобів, предметів праці та самої праці (живої), а з іншого – джерело одержання нової продукції.

Основною метою обліку виробництва є своєчасне, повне, вірогідне відображення фактичного розміру і складу витрат та контроль за використанням всіх видів виробничих ресурсів, а також обсягу виробленої продукції в натуральних та грошових вимірниках. З формулювання мети можна визначити основні завдання обліку виробництва: визначення складу та розмежування виробничих витрат за їх економічним змістом, місцем прикладення (центрами відповідальності), елементами, статтями обліку, суміжними періодами та іншими ознаками, передбаченими відповідними стандартами фінансового і управлінського обліку; своєчасне та повне відображення виготовленої продукції, наданих робіт чи послуг за їх кількістю та якістю в розрізі окремих об'єктів обліку, центрів відповідальності та суміжних періодів; встановлення фактичного рівня собівартості одиниці продукції відповідно до затверджених положень та порівняння його з нормативами, розрахунковим (прогнозним, кошторисним) та рівнем ринкових цін; формування відповідної інформації про обсяг витрат та виготовленої продукції в передбаченій системі документів, облікових реєстрів та звітності.

Інформація за об'єктами обліку витрат є одним із вагомих важелів контролю за собівартістю зернових культур, який ґрунтується на чіткому визначенні складу витрат. У сільському господарстві воно регламентується Методичними рекомендаціями по

калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) у сільськогосподарських підприємствах, а передбачені в них калькуляційні статті витрат орієнтовані в основному на розрахунок повної виробничої собівартості продукції наприкінці року [3, с. 7].

Л.А. Євчук у своїй статті [2, с. 11-12] зазначає, що при виробництві і реалізації сільськогосподарської продукції важливе місце займає створення системи економічних відносин між сільськогосподарськими підприємствами і заготівельними організаціями, а також і державними організаціями, які займаються заготівлею сільськогосподарської продукції. Основною формою організації таких відносин є укладання контрактів на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції на добровільних засадах.

Облік виконує і контрольну функцію, особливо щодо якості виробленої продукції. Відомо, що управління якістю продукції – це сукупність методів і видів діяльності оперативного характеру для виконання вимог щодо якості та дій, здійснюваних при створенні, використанні або споживанні продукції з метою встановлення, забезпечення і підтримки необхідного рівня її якості [4, с. 6]. Об'єктами управління є процеси, від яких залежить якість продукції. Управління якістю в сільськогосподарських підприємств значно поступається рівню, досягнутому компаніями розвинених країн Європи. Відповідно, продукція підприємств, як правило, не конкурентоспроможна на європейському ринку. Нині, за оцінками незалежних експертів, системи якості на українських підприємствах відстають за рівнем свого розвитку від систем якості провідних компаній Західної Європи на 10 років і більше [1].

Вважаємо, що використання методів і принципів управлінського обліку в системі заходів підвищення ефективності виробництва та реалізації дасть змогу виявити резерви та сформувані інформаційну базу для прийняття виважених управлінських рішень керівництвом.

### Література:

- 1 Галицький О. М. Шляхи удосконалення обліку зернових культур в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] / О. М. 1 Галицький // АГРОСВІТ. – № 21 – 2013. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.agrosvit.info/pdf/21\\_2013/9.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/21_2013/9.pdf).
- 2 Євчук Л.А. Конкурентні позиції суб'єктів молокопродуктового підкомплексу: сучасні тенденції та перспективи / Л. А. Євчук. – // Економіка АПК : міжнар. наук.-вироб. журн. – 2012. – № 8. – С. 11-16
- 3 Сопко В.В. Основи побудови бухгалтерського внутрішньогосподарського (управлінського) обліку затрат і доходів діяльності (контролінг) / В.В. Сопко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. – № 10. – С. 2–10.
- 4 Сук Л.К. Калькуляція в бухгалтерському обліку / Л.К. Сук, П.Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2003. – № 4. – С. 2–12.
- 5 Сук П. Л. Облік виробництва і реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах: методологія і практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Сук П. Л. – Київ, 2009. – 186 с.

**Стрільчук Л. В.**  
завідувач економічним відділенням

**Стрільчук О. В.**  
викладач облікових дисциплін

**Папушко М. Д.**  
голова циклової комісії обліково-фінансових дисциплін  
*Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів  
і природокористування України  
«Заліщицький аграрний коледж імені Є. Храпливого»  
м. Заліщики, Тернопільська область, Україна*

## **САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ ІЗ ДИСЦИПЛІН ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ СПЕЦІАЛЬНОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК**

Сучасним суб'єктам господарювання необхідні фахівці, здатні оперативно приймати нестандартні рішення, діяти творчо, самостійно. Рівень професійної компетентності фахівця залежить від його здатності самостійно набувати нові знання, вміння та навички, що дозволяє швидко адаптуватися до технологій, які постійно розвиваються та вдосконалюються. Формування таких знань та умінь починає набуватися у навчальних закладах фахового спрямування. Основним засобом формування цих якостей є самостійна навчально-пізнавальна діяльність студентів.

Важливе місце у підготовці фахівців з бухгалтерського обліку займає набуття знань з фахових дисциплін. У сучасних ринкових умовах якість знань студентів з дисциплін професійної підготовки набуває особливого значення, оскільки критеріями їх засвоєння і творчого осмислення виступають не лише семестрові оцінки та результати іспитів але й вміння їх застосовувати у реальному житті, професійній сфері, соціальному середовищі.

Самостійна робота студентів (СРС) – це запланована робота студентів, яка виконується за завданням при методичному керівництві викладача, але без його безпосередньої участі.

Важливим завданням викладача вищого навчального закладу є організація самостійної роботи студентів тобто забезпечення умов успішного її перебігу, що передбачає не лише застосування базових знань, але і уміння активізувати пізнавальні інтереси студентів у навчальному процесі.

Залежно від місця і часу проведення СРС, характеру керівництва нею з боку викладача і способу контролю за результатами її можна поділити на види: роботу під час основних аудиторних занять (лекцій, семінарів, практичних робіт); роботу під контролем викладача у формі планових консультацій, заліків та іспитів; позааудиторну роботу при виконанні студентом домашніх завдань навчального і творчого характеру, курсових робіт. Самостійність перерахованих вище видів робіт досить умовна і в реальному освітньому процесі ці види перетинаються один з одним.

Для ефективного виконання студентами самостійних робіт необхідні організація і контроль з боку викладачів, планування обсягу самостійної роботи в навчальних планах, розробка навчально-методичних посібників та вказівок, спрямованих на допомогу студенту. Особливо важливу роль в організації та плануванні СРС відіграє робоча програма навчальної дисципліни. Наявність у робочій програмі навчальної дисципліни тематичного плану, змісту дисципліни за темами, планів лекцій та семінарських занять, завдань самостійної роботи, поточного і підсумкового контролю, рекомендованої літератури створили можливості для планування самостійної роботи студентів, встановлення обсягів завдань та термінів їх виконання, координації термінів проведення

контрольних заходів з іншими навчальними дисциплінами, які за навчальним планом викладаються впродовж семестру.

Положенням про організацію навчального процесу у ВП НУБіП «Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого» передбачено, що самостійна робота студента має становити не менше 1/3 та не більше 2/3 загального обсягу, відведеного на вивчення конкретної дисципліни [1, с. 7]. Так, для вивчення навчальної дисципліни «Фінансовий облік» для спеціальності «Бухгалтерський облік» на самостійну роботу студентів відведено 84 год., що становить 33% від загальної кількості годин, виділених на дану дисципліну.

Метою СРС з дисципліни «Фінансовий облік» є закріплення викладеного на лекційних заняттях теоретичного матеріалу; спонукання і активізація творчих здібностей студента, поглиблене ознайомлення з нормативною літературою з питань фінансового обліку; якісна підготовка до складання екзамену та заліку. Самостійна робота студентів СРС з даної дисципліни забезпечується всіма навчально-методичними засобами: підручниками, навчальними та методичними посібниками та вказівками з дисципліни, конспектом лекцій, первинною та зведеною документацією. СРС над засвоєнням навчального матеріалу з дисципліни «Фінансовий облік» може виконуватися у бібліотеці, навчальних кабінетах, комп'ютерних аудиторіях, а також у домашніх умовах.

Методичне забезпечення СРС з дисципліни передбачає такі засоби самоконтролю як: тести, пакет контрольних завдань, пакет комплексних контрольних завдань та ін.

При вивченні дисципліни «Фінансовий облік» основними формами самостійної роботи є: підготовка до лекцій, підготовка до практичних занять, підготовка до виконання курсової роботи. Елементами цих форм роботи може бути: робота з текстом лекції; вивчення інструктивно-нормативно-правових документів; опрацювання основної та додатково літератури; розв'язання задач; розв'язання виробничих ситуацій; написання рефератів.

Контроль виконання самостійної роботи студента є невід'ємним складником навчального процесу, служить однією з основ організації управління та підвищення його ефективності. Впроваджуючи форму контролю, викладач повинен дотримуватися педагогічних вимог: об'єктивності перевірки та оцінки; індивідуального характеру; систематичності, регулярності, гласності, всебічності та диференційованості перевірки; різноманітності форм толерантного ставлення до студента. Об'єктивно визначити рівень засвоєння програмного матеріалу дозволить застосування модульно-рейтингової оцінки виконання самостійної роботи.

При вивченні дисципліни «Фінансовий облік» найбільш доцільними формами контролю самостійної роботи є: усне опитування; письмова робота; контрольна робота; тестове опитування; захист курсової роботи; захист індивідуальних завдань [2, с. 125].

Усне опитування застосовується на практичних заняттях і здійснюється в процесі співбесіди. Письмова робота, як поточний засіб контролю є більш оперативною і об'єктивною та проводиться індивідуально по окремим завданням в аудиторії. Після закінчення кожної теми з дисципліни, студенту в аудиторії видається контрольна робота на 10-15 хвилин. Тестовий контроль виконується студентом наприкінці кожної вивченої теми і представляє собою рубіжну межу контролю. Після вивчення дисципліни студент в усній формі повинен захистити виконану курсову роботу з дисципліни.

Одним із шляхів підвищення ефективності самостійної роботи є підготовка рефератів, захист у вигляді презентації та їх обговорення.

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Фінансовий облік» студент повинен:

1. Знати: загальні принципи організації бухгалтерського обліку за національними стандартами; основні положення (стандарти), що регламентують порядок ведення



бухгалтерського обліку і звітності; функції, права і обов'язки бухгалтерської служби; план рахунків бухгалтерського обліку та інструкції щодо його застосування; типові і спеціалізовані форми первинних облікових документів та реєстрів бухгалтерського обліку, порядок їх складання та ведення; типову кореспонденцію рахунків із найважливіших господарських операцій, організацію синтетичного та аналітичного обліку; порядок ведення і оформлення результатів інвентаризації; склад, зміст, порядок оформлення і представлення фінансової звітності; методику аналізу і контролю облікової інформації та прийняття відповідних операційних рішень.

2. Уміти: складати плани і розробляти заходи щодо організації і ведення бухгалтерського обліку в системі сільського господарства; оформляти в первинних документах дані з обліку активів, капіталу, зобов'язань, господарських операцій; вести реєстри бухгалтерського обліку; вести комп'ютерну обробку даних для узагальнення і систематизації за автоматизованою формою обліку; обчислювати собівартість продукції, товарів, робіт і послуг; визначати витрати на придбання і доходи від реалізації товарно-матеріальних цінностей, робіт і послуг; проводити інвентаризацію; закривати рахунки бухгалтерського обліку; складати форми періодичної і річної бухгалтерської звітності [3, с. 5].

Самостійна робота студента є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом та засвоєння вмінь, знань та навичок у час, вільний від обов'язкових навчальних занять. Самостійна робота студента – це основний шлях формування таких рис особистості як самостійність, активність, ініціативність [2, с. 115].

Сучасний спеціаліст вищої кваліфікації повинен бути підготовлений до професійної діяльності в умовах високого рівня інформатизації суспільства, при високих темпах зростання потоку інформації.

Вся система навчальної роботи навчального закладу спрямовується на формування високого професіоналізму майбутніх фахівців, їх готовності творчо працювати із застосуванням знань та вмінь, отриманих не тільки під час аудиторних занять, але і під час самостійної роботи. Подальший розвиток та підвищення ефективності самостійної роботи студентів є життєво важливою необхідністю, тісно поєднаною як з гуманізацією і демократизацією освіти, так і з поступовою інтеграцією України у світовий освітній простір.

### **Література:**

1. Положення про організацію навчального процесу у ВП НУБіП «Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого», 2016 – 19 с.
2. Чижевська Л. В. Методика викладання облікових дисциплін: Навч. посібник / Л. В. Чижевська, Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 504 с.
3. Робоча навчальна програма з дисципліни «Фінансовий облік». – ВП НУБіП «Заліщицький аграрний коледж ім. Є. Храпливого», 2016. – 23 с.

**Чабанюк О. А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування

**Вшивкова О. І.**

студентка

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА БУХГАЛТЕРА ЯК СКЛADOVA СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ**

Професія бухгалтера в Україні та світі є соціально значимою. На перший погляд, виконуючі свої посадові обов'язки, професійний бухгалтер<sup>1</sup> діє в інтересах суб'єкта бізнесу. Але якщо роботу бухгалтера, аудитора розглядати у контексті забезпечення достовірності показників фінансової звітності, підготовки й інтерпретації обліково-економічної інформації для прийняття стратегічних бізнес-рішень, то його діяльність виходить за межі інтересів одного суб'єкта господарювання. Інформація, сформована у контурі обліку й управління, визначає конкурентоспроможність і перспективи розвитку сектору діяльності та бізнес-середовища у цілому. Отже, професійні бухгалтери діють в інтересах суспільства у цілому [3, с. 332].

Розуміння стандартів професійної етики, дотримання професійної культури поведінки є важливою складовою компетентності сучасних бухгалтерів та аудиторів. Дотримання правил етики у професійній сфері особливого значення набуває в умовах економічної кризи. Наразі професійна діяльність бухгалтерів, аудиторів здійснюється в умовах соціально-економічної, політичної невизначеності та ризику [1, с. 235]. Сумлінне виконання посадових обов'язків відбувається на тлі реалізації програм державного реформування, обмеженості управлінських ресурсів, внутрішньофірмової трансформації системи управління, загострення соціального протистояння, активізації недобросовісної конкуренції. Тому базовим компонентом компетенції бухгалтера, аудитора є формування особистої культури професійної поведінки, визначеної системою загальнолюдських, суспільних і професійних цінностей.

Інститутом ділової етики (Institute of Business Ethics) на брифінгу у лютому 2016 року оприлюднено результати програми досліджень, проведених у сфері дотримання бізнес-етики протягом 2015 року. Одержані результати засвідчують, що найбільш актуальними етичними проблемами у сфері ділової етики для професійних бухгалтерів світу залишаються: інформаційна безпека, безпека на робочому місці, дискримінація, конфлікти інтересів і підкуп [4, с. 7]. Водночас встановлено, що захист професійних інтересів бухгалтерів, аудиторів не є першочерговим завданням корпоративного управління: понад 86% респондентів вказали на необізнаність з керівними принципами ООН у сфері бізнесу та прав людини.

Суб'єкти бізнесу цілком усвідомлюють небезпеку, що може стати наслідком порушення норм професійної етики бухгалтером. За результатами дослідження професійної асоціації спеціалістів з управлінського обліку CIMA (Chartered Institute of Management Accountants), проведеного серед фінансових спеціалістів, 82% респондентів

---

<sup>1</sup> Відповідно до стандартів Міжнародної федерації бухгалтерів, професійним бухгалтерам відносяться наступні професії: бухгалтер, аудитор, фінансовий директор, податковий консультант.

мають кодекс корпоративної етики [2, с. 20]. При цьому 72% учасників опитування вказали на існування заходів покарання за недотримання професійних стандартів етичної поведінки.

Подальші дослідження питань дотримання професійної етики та пов'язаних з цим проблем, характеризують, що міра дотримання бухгалтерами, аудиторами кодексу етики співвідноситься з типом професійної компетентності та статусом [4, с. 3]. Дослідження показало, що бухгалтери стикаються з етичними проблемами у двох основних аспектах.

Перший аспект визначається неетичним тиском з боку управлінського персоналу середньої ланки або третіх осіб, прямо зацікавлених у корегуванні обліково-економічної інформації для прийняття або зміни управлінських рішень. Наполегливість у прийнятті (зміні) рішення може зумовлюватися вигодою окремих осіб. Прикладами таких рішень є: необґрунтоване нарахування премій, завищення суми відшкодування витрат на відрядження, списання завданих підприємству матеріальних збитків на рахунок фінансових результатів тощо. В окремих випадках, ініціатором неетичного тиску може виступати і вище керівництво через бажання приховати істинний фінансовий стан суб'єкта бізнесу для одержання кредиту банку, мінімізації податкових платежів, підтримання позитивного іміджу тощо.

Другий аспект визначається необхідністю дотримання бухгалтером етичних правил професійної поведінки для досягнення максимального рівня корисності в умовах невизначеності та несприятливих умов. Наприклад, висловлювання активної позиції в умовах скорочення персоналу через підвищення оплати праці, підтримання режиму економії, всебічного контролю в умовах обмеженості ресурсів, цільового використання коштів тощо. Якщо мають місце випадки неправомірних дій з боку керівництва, то повідомляючи про ці факти компетентні органи контролю, професійний бухгалтер може порушити зобов'язання про дотримання конфіденційності. Слід визнати, що чинними стандартами етики професійних бухгалтерів, виокремлюючи серед факторів ризику конфлікти між аудитором і керівництвом підприємства-клієнта, не приділяють достатньої уваги конфліктам між бухгалтером і керівною ланкою, що може породжувати порушення етичних норм.

Недотримання фундаментальних етичних принципів у діяльності професійних бухгалтерів негативно впливає на формування повної та достовірної інформації, поданої у фінансовій, податковій звітності.

Наслідками недотримання бухгалтером кодексу професійної етики є, як правило, втрата ділової репутації, штрафні санкції, втрата бізнес-суб'єктом конкурентних переваг на ринку.

Так, порушуючи чинні положення законів, нормативно-правових актів, бухгалтер створює підґрунтя для здійснення позапланових перевірок, нарахування штрафних санкцій, судових розглядів, втрати преференцій з боку держави для розвитку бізнесу.

Діючи всупереч вимогам стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, бухгалтер втрачає власну ділову репутацію, що позначається на його подальшій професійній кар'єрі та оплаті праці.

У випадку, коли дії професійного бухгалтера сприяють неетичній стратегії бізнесу, наслідками можуть стати чисельні санкції з боку антимонопольного комітету або потужна реакція з боку конкурентів на ринку.

Якщо виконання посадових обов'язків забезпечує легалізацію доходів, одержаних незаконним шляхом або з порушенням чинного законодавства, то відповідальність за скоєне порушення поширюється і на бухгалтера.

Введення в оману інших зацікавлених посадових осіб або надання неповної інформації про стан об'єктів обліку й контролю зумовлюють порушення інформаційних

управлінських потоків, що знижує релевантність даних, достовірність обґрунтування рішень.

Навмисне спотворення фінансової й іншої інформації в обліку, звітності для корисних цілей зацікавлених осіб із завданням фінансової, матеріальної шкоди суб'єкту бізнесу визначає міру кримінальної відповідальності.

На думку дослідників Інституту досліджень проблем миру, простежується надзвичайно тісний зв'язок між етикою та політикою корпоративного управління [4, с. 4]. Саме обраний стиль корпоративного управління формує загальні правила та політику, у тому числі норми етичної поведінки. Забезпечення відповідних сприятливих умов для непорушності етики професійних бухгалтерів, постає найважливішою частиною процесу прийняття рішень.

Сфера дотримання стандартів професійної етики повинна бути складовою стратегії розвитку бізнесу, що вимагає розробки відповідних регламентів. Відповідальність за дотримання стандартів професійної етики усередині системи управління покладається на керівництво підприємства. У зв'язку з цим, керівники всіх ланок управління повинні розвивати та підтримувати культуру професійної поведінки співробітників. Керівна ланка повинна займати активну позицію у становленні стандартів професійної етики: заохочувати їх дотримання; об'єктивно захищати інтереси бухгалтерів при виникненні професійних конфліктів; обґрунтовано реалізовувати санкції за порушення норм етичної поведінки. Розгляд професійної етики як повноправної складової стратегії розвитку бізнесу сприятиме відновленню довіри та репутації професії бухгалтерів, аудиторів у суспільстві.

### **Література:**

1. Левицька С. О. Професійний рівень бухгалтера: критерії оцінки, вимоги до підготовки, система підвищення кваліфікації / С. О. Левицька // Наукові записки. Серія «Економіка». Вип.13. – С. 230–238.
2. Ліщинська В. В. Стандарти професійної поведінки та етики / В. В. Ліщинська // Інновації в бізнес-освіті [Електронний ресурс]: зб. Матеріалів II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 18 листоп. 2016 р., м. Київ / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана [та ін.]; редкол.: О. В. Востряков (голова) [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2016. – С. 19–21.
3. Петрик О. А. Кодекс етики як основа бухгалтерської та аудиторської професії / О. А. Петрик // Бухгалтерський облік, контроль і аналіз у сучасній економічній науці та практиці: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 3–4 квітня 2014 р., присвяч. 70-річчю каф. обліку підприємницької діяльності / [редкол.: В. І. Єфіменко та ін.]; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2014. – С. 332–335.
4. Ethical Lens. CIMA Roundup Of Responsible Business Issues – June 2016. [Електронний ресурс]. – Chartered Institute of Management Accountants. – 9 с. –Режим доступу: [www.cimaglobal.com/ethicallens](http://www.cimaglobal.com/ethicallens).

## СЕКЦІЯ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

**Галайдіда О. В.**

викладач інформаційних дисциплін

*Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів  
і природокористування України  
«Заліщицький аграрний коледж імені Є. Храпливого»  
м. Заліщики, Тернопільська область, Україна*

### **ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЇ У ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕДАГОГА**

Процес інформатизації сучасного суспільства зумовив необхідність формування нової моделі системи освіти, заснованої на застосуванні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Тому актуальними на даний час є використання ІКТ у практичній діяльності педагога.

Інформаційно-комунікаційні технології в освіті – технології навчання, виховання, наукових досліджень і управління, засновані на використанні обчислювальної та інформаційної техніки і спеціального програмного, інформаційного та методичного забезпечення [1, с. 24].

Основними перевагами використання ІКТ в навчальному процесі є: розвиток системного мислення; полегшене розв'язання завдань; наочні приклади та матеріали; обмін та спільне користування інформацією [2].

Існує декілька підходів до класифікації ІКТ. За методичним призначенням їх можна розподілити на [3]:

- навчальні (електронні підручники, посібники) – призначені для самостійного опрацювання та засвоєння теоретичного матеріалу;
- програми-тренажери (репетитори) – дозволяють відпрацювати певні вміння і навички, використовуються для повторення або закріплення пройденого матеріалу;
- контролюючі – призначені для контролю або самоконтролю рівня оволодіння навчальним матеріалом;
- інформаційно-пошукові та інформаційно-довідкові – повідомляють відомості, формують уміння і навички по систематизації інформації;
- демонстраційні – забезпечують наочне представлення навчального матеріалу;
- імітаційні – представляють певний аспект реальності для вивчення його структурних або функціональних характеристик;
- моделюючі – дозволяють моделювати об'єкти, явища, процеси з метою їх дослідження;
- навчально-ігрові – призначені для створення навчальних ситуацій, діяльність студентів в яких реалізується в ігровій формі.

Протягом останніх декількох років невід'ємною складовою освітнього процесу в Україні є використання сучасних електронних засобів навчального призначення (ЕЗНП). Цілою низкою торгових марок України були видані програмні педагогічні засоби з різних дисциплін, однак система впровадження їх в освітянську практику далека від досконалості: кількість електронних засобів навчання є недостатньою, вони надходять не у всі навчальні заклади або викладачі не знають про їх наявність

За результатами статичних досліджень свідчать, що педагогічні програмні засоби, які рекомендовано МОН України, постійно в навчальному процесі використовуються лише невеликою групою педагогів, а переважна більшість викладачів в основному користуються ними під час проведення показових занять [4, с. 487].

Головними причинами такого стану є недостатня підготовка викладачів до використання електронних ресурсів, відсутність в освітніх установах умов для використання сучасних педагогічних програмних засобів та інформаційно-комунікаційних технологій, технічна недосконалість електронних засобів навчального призначення, відсутність методик використання електронних засобів при навчанні, невідповідність чинним навчальним програмам, недостатня педагогічна цінність.

Проте, використання електронних посібників робить процес вивчення нової теми цікавішим у порівнянні з використанням традиційних засобів навчання.

Слід відмітити позитивні моменти використання електронного посібника:

– можливість використання ілюстративного матеріалу для супроводу пояснення викладача;

– максимальний зв'язок з робочою програмою навчальної дисципліни;

– підвищення пізнавальної активності та розумової діяльності студентів;

– зростання інтересу студентів до вивчення нового матеріалу.

Також слід відзначити і підвищення мотивації у навчанні студентів при використанні комп'ютерного тестування для проведення поточного та підсумкового контролю. Застосування контролюючих програм дозволяє викладачу за короткий час отримувати об'єктивну картину рівня засвоєння матеріалу студентами і своєчасно його скорегувати.

При створенні комп'ютерних тестів самостійно викладач може використовувати існуючі програми-оболонки: MyTestStudent, TestW, TestW2, MouseClick, FileTestReader.

Таким чином, використання інформаційно-комунікаційних технологій не тільки має позитивний вплив на процес засвоєння навчального матеріалу, автоматизує процес контролю та перевірки знань, а й сприяє підвищенню інтересу та зацікавленості в студентів до дисципліни й навчання в цілому. Дидактичні властивості інформаційно-комунікаційних технологій дозволяють вважати їх ефективним навчальним засобом та інструментом для формування професійних умінь та навичок.

### **Література:**

1. Кадемія М. Ю. Інформаційно-комунікаційні технології в навчальному процесі: Навчальний посібник / М. Ю. Кадемія, І. Ю. Шахіна. – Вінниця, ТОВ «Планер». – 2011. – 220 с.
2. Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) та їх роль в освітньому процесі / С. Дишлева. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/school/technol/6804>.
3. Шахіна І. Ю. Використання інформаційно-комунікаційних технологій у навчальному процесі / І. Ю. Шахіна // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми. – 2013. – Вип. 36. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sitimn\\_2013\\_36\\_100](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sitimn_2013_36_100).
4. Лапінський В. В. Електронні засоби навчального призначення – світовий досвід й українська освіта / В. В. Лапінський // Вища освіта України, 2011. – № 3 (додаток 1). Тематичний випуск «Педагогіка вищої школи: методологія, теорія, технології». В 2-х томах. – Т. 2. – С. 487-495.

## **ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ САМООСВІТИ, САМОВДОСКОНАЛЕННЯ СТУДЕНТІВ ТА ВИКЛАДАЧІВ**

З поширенням мережі Internet технології опрацювання інформації зазнали чималих змін. Ще зовсім недавно комп'ютер, без встановленого набору програмного забезпечення, використовувався недостатньо ефективно. Нині, з появою хмарних технологій, мобільний телефон з можливістю виходу в Мережу допоможе вирішити складні задачі. Хмарні технології – це і браузерний інтерфейс поштової скриньки, і можливість створення та редагування офісних документів онлайн, і складні математичні обчислення, для яких потужності одного персонального комп'ютера недостатньо. Хмарні технології – це такі технології обробки даних, у яких комп'ютерні ресурси надаються інтернет-користувачу як онлайн-сервіси.

Перехід України до інформаційного суспільства, коли до Інтернету може підключитись практично будь-яка людина, обумовлює можливість переходу до так званих «Хмарних послуг» [1, с. 192]. Останнім часом впровадження хмарних технологій зростає, завдяки цьому освіта стає ще доступнішою, адже, вчитися можна скрізь: у приміщенні та на відкритій місцевості.

Хмара – це деякий центр, сервер або їх мережа, де зберігаються дані та програми, що з'єднуються з користувачами через Інтернет.

Загальною перевагою для всіх користувачів хмарних технологій є те, що отримати доступ до «хмари» можна не лише з ПК чи ноутбука, але також з нетбука, смартфона, планшета, тому що головною вимогою для доступу є наявність Інтернету, а для роботи програмного забезпечення «хмари» використовуються потужності віддаленого серверу; споживачі використовують програми без їх установки. Слід зазначити, що доступ до хмари можуть мати одночасно тисячі людей, що мають права доступу.

Викладачі можуть використовувати хмарні технології для дистанційного навчання, на заняттях та позакласній діяльності, а також в методичній роботі.

При цьому реалізуються певні задачі: отримання оперативної інформації, миттєва комунікація із колегами або студентам (відбувається оптимізація часу навчального процесу), поширення власного досвіду, підвищення кваліфікації, ознайомлення із передовим досвідом викладачів.

Дистанційна самоосвіта викладачів. За останні декілька років суттєво змінилася методична робота викладачів. Від складання великих паперових «папок» самоосвіти вони перейшли до хмарних технологій. Викладачі дистанційно навчаються приймаючи участь у вебінарах, майстер-класах, відвідуючи сайти МОН, МАН, преси або блоги інших викладачів. Відбувається швидкий обмін досвідом, стимулюється самоосвіта та самовдосконалення викладачів. Вражає те, що цей процес відбувається не через тиск адміністрації, а за власним бажанням.

«Перегорнутий клас» або «перевернене навчання» – це зворотній метод навчання, коли лекції та вивчення предмета відбувається онлайн [2], а домашнє завдання або закріплення матеріалу виконується в реальному класі. Цей метод в Сінгапурі називають методом «продуктивних провалів» (productive failure) [3]. Його запропонував глава Лабораторії досліджень навчальних процесів Національного інституту освіти країни

Ману Капур. За його ідеєю студентам пропонується спочатку спробувати розв'язати приклад або рівняння, а тільки потім пояснюють як це зробити. Використовується декілька сервісів для «перегорнутого навчання» [4]. Викладачі можуть викладати навчальний матеріал, відео, фотоматеріали у себе на блозі, на сайті навчального закладу, Диску Google або на стіні в соціальних мережах, запропонувати студентам ознайомитися з темою, а вже на занятті проводити обговорення, закріплення або опитування. Для контролю навчальних досягнень також можна використовувати ці ресурси.

Хмарні платформи. Єдиний інформаційний простір в освіті планується побудувати з використанням хмарних технологій, які надає компанія Microsoft Україна. Навчальні заклади для впровадження нових форм проведення занять, безпечного зберігання даних і електронного обміну даними будуть застосовувати хмарний сервіс Office 365, базовий тарифний план якого доступний для освітніх установ безкоштовно.

Можливості хмарного освіти: зберігання фото, відео, текстових документів необмеженого обсягу; спільна діяльність на віддаленій відстані; доступність поза межами роботи; миттєве збереження інформації.

Зручність і універсальність доступу забезпечується широкою доступністю послуг.

Ведення блогу. Блог – (веб-щоденник) це сайт, який є лентою записів (постів), які постійно доповнюються, сортируються за часом та датами. Його створювати набагато легше, ніж сайти, тому будь-який викладач здатний на це. На ньому можна розміщувати текст, зображення, мультимедіа. Блог обов'язково містить можливість залишати коментарі тими хто його відвідує. За допомогою цього сервісу викладач може збирати інформацію, проводити анкетування, виконувати контроль знань, організувати проектну діяльність або проводити рефлексію після будь-яких заходів. Це ефективний засіб популяризації предмета або своєї діяльності.

Таким чином, хмарні технології спричинили справжню революцію в освіті, спонукають викладачів до самоосвіти і самовдосконалення.

### **Література:**

1. Можливості використання хмарних технологій в освітній та соціальній сферах. Сабліна М. А. – ISSN On line: 2312-5829. Освітологічний дискурс, 2014, № 3(7). – С. 191-200.
2. Образование сегодня. 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.educatorstechnology.com/2013/03/14-technology-concepts-every-teacher.html>.
3. Победа через поражение: как детей в Сингапуре учат математике с помощью «продуктивных провалов». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufaved.info/articles/obrazovanie/pobeda-cherz-porazhenie-kak-detey-v-singapore-uchat-matematike-s-pomoschyu-produktivnyh-provalov>.
4. Сервисы для организации перевёрнутого класса. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newtonew.com/blog/post/265>.



## **НОТАТКИ**

## **НОТАТКИ**

## НОТАТКИ

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ  
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ПРОГНОЗУВАННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ  
ПРОЦЕСІВ СЬОГОДЕННЯ»**

м. Київ, 13-14 січня 2017 року

Редактор, коректор – А.В. Білий  
Технічний редактор, комп'ютерна верстка – О.А. Головко

Видано за авторською редакцією.  
Здано в роботу 23.01.2017 р. Підписано до друку 24.01.2017 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.  
Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 6,74. Зам. № 1612-36. Тираж 100 прим.  
Ціна договірна.

Віддруковано з готового оригінал-макету: ФОП Головко О.А.  
Моб.тел: +38 099 414 86 36