

# ΛΌΓΟ

# Σ

SZTUKA MYŚLI NAUKOWEJ

KOLEKCJA PRAC NAUKOWYCH

Z MATERIAŁAMI MIĘDZYNARODOWEJ NAUKOWO-PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI

## WIADOMOŚCI O POSTĘPIE NAUKOWYM I RZECZYWISTYCH BADANIACH NAUKOWYCH WSPÓŁCZESNOŚCI

17 CZERWCA 2019 ROK • KRAKÓW, POLSKA

**TOM 1**



ISBN 978-617-7171-80-4



ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ  
«ЄВРОПЕЙСЬКА НАУКОВА ПЛАТФОРМА»  
ОО «ЕВРОПЕЙСКАЯ НАУЧНАЯ ПЛАТФОРМА» • NGO «EUROPEAN SCIENTIFIC PLATFORM»

# ΛΟΓΟΣ

KOLEKCJA PRAC NAUKOWYCH

Z MATERIAŁAMI MIĘDZYNARODOWEJ  
NAUKOWO-PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI

**«WIADOMOŚCI O POSTĘPIE  
NAUKOWYM I RZECZYWISTYCH  
BADANIACH NAUKOWYCH  
WSPÓŁCZESNOŚCI»**

17 CZERWCA 2019 ROK

**TOM 1**

Krakow • Polska

UDC 001(08)  
W 65

W 65 **Wiadomości o postępie naukowym i rzeczywistych badaniach naukowych współczesności** : kolekcja prac naukowych «ΛΟΓΟΣ» z materiałami Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji, Kralow, 17 czerwca 2019 r. Kralow : OP «Europejska platforma naukowa», 2019. Tom 1. s. 118.

ISBN 978-617-7171-80-4

W referacie przedstawiono referaty i artykuły uczestników międzynarodowej konferencji naukowej i praktycznej «Wiadomości o postępie naukowym i rzeczywistych badaniach naukowych współczesności», która odbyła się w Krakowie, 17 czerwca 2019 r.

Kolekcja jest przeznaczona dla studentów, doktorantów, doktorantów, aplikantów, młodych profesjonalistów, nauczycieli, badaczy i innych zainteresowanych osób, a także do szerokiej gamy czytelników.

*Opis bibliograficzny materiałów konferencyjnych jest rejestrowany w międzynarodowej bazie naukowo-matematycznej «Google Scholar».*



UDC 001 (08)

© Zespół autorów konferencji, 2019  
© Kolekcja prac naukowych «ΛΟΓΟΣ», 2019  
© OP «Europejska platforma naukowa», 2019  
ISBN 978-617-7171-80-4

## SPIS TREŚCI

### SEKCJA 1. NAUKI EKONOMICZNE

B2B МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА <b>Дяченко О.М.</b> .....	7
ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM FOR PRODUCTION ENTERPRISES <b>Skuibida O.</b> .....	9
FORMATION OF MECHANISM OF MANAGEMENT BY SUSTAINED DEVELOPMENT OF LOGISTICS SYSTEMS <b>Amelnitska O.</b> .....	11
LISTA I TREŚĆ WYDATKÓW NA UPRAWĘ WINOROŚLI I ODPOWIEDNICH PRODUKTÓW ORAZ ICH UZASADNIENIE GOSPODARCZE <b>Biriuk H.</b> .....	17
PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF RAILWAY ENGINEERING AND MANAGEMENT IN UKRAINE <b>Galushko O., Kovalenko-Marchenkova Y.</b> .....	20
SMM-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РИНОК РЕКЛАМИ <b>Кондратюк Л.І.</b> .....	22
АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНА ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ <b>Кітура О.В.</b> .....	23
АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТУ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА <b>Рабей Н.Р.</b> .....	26
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ <b>Септа В.А., Адамовська В.С.</b> .....	28
АНАЛІЗ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В РАМКАХ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ <b>Депотапчук А.В., Дорошук Н.В.</b> .....	30

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА <b>Білова Ю.А.</b> .....	32
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ <b>Булеца Н.В.</b> .....	38
АНАЛІТИЧНЕ МИСЛЕННЯ ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ В ПРАКТИЦІ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ <b>Моценська Є.В., Чухно О.В.</b> .....	40
АУДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА <b>Неборачко М.Е.</b> .....	42
ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ <b>Кобель Л.С.</b> .....	44
ВПЛИВ БІХЕВІОРИСТІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВСТАНОВЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКО- НОМІКИ <b>Задосенко Ж.В.</b> .....	46
ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ УКРАЇНИ <b>Цуркан І.О.</b> .....	49
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТУРИСТІВ КОЛЕКТИВНИМИ ЗАСОБАМИ РОЗМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ <b>Рогоза М.Є., Столярчук В.М.</b> .....	51
ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ <b>Бушило К.С.</b> .....	56
ІНТЕГРАЦІЯ РЕСПУБЛІКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ- ЧЛЕНАМИ ЕАЭС <b>Кононова А.А., Гылыджов Х.Х.</b> .....	59
КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО СТРА- ТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ <b>Овецька О.В., Перегіняк Н.В.</b> .....	62
ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ У КЕРІВНИКА ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ <b>Штамбург О.О.</b> .....	64

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ, ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА <b>Боднар М.В.</b> .....	66
МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ РЕЗЕРВІВ ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ У РЕГІОНАХ <b>Андрійчук І.В., Загайкевич Н.Ю.</b> .....	68
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВПЛИВУ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ <b>Полулях С.В., Райковська І.Т.</b> .....	70
МОДЕЛЬ ІЄРАРХІЧНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ <b>Ключенко А.В., Макойда Б.Т.</b> .....	76
МСБО В ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ В ПРАКТИКУ КРАЇН З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ <b>Архипенко С.В.</b> .....	80
ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВИХОВАННЯ ШКОЛЯРІВ <b>Гаківник Н.М.</b> .....	83
ОСОБЛИВОСТІ ТА СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ПОПРОЦЕСНОГО МЕТОДУ <b>Волобой Ю.О.</b> .....	87
ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ <b>Разумова Г.В.</b> .....	89
ПЛАНУВАННЯ РОЗШИРЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА <b>Антоненко Д.І.</b> .....	91
ПОРЯДОК ВИПЛАТИ СТРАХОВОГО ВІДШКОДУВАННЯ В УКРАЇНІ <b>Цуркан І.О.</b> .....	95
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ КРІ <b>Лысенко Ю.А., Кулик Н.С.</b> .....	98
ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ <b>Височіна І.О.</b> .....	100

ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ <b>Тихенька Я.Ю.</b> .....	101
РОЛЬ КАДРОВИХ АГЕНТСТВ НА РИНКУ ПРАЦІ <b>Побережець Н.Б., Бойко І.С.</b> .....	103
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОФОРМЛЕННЯ ПЕРВИННИХ ДОКУМЕНТІВ <b>Кльована В.О., Артюх О.В.</b> .....	106
РОЛЬ ТА МЕТОДИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ <b>Мищенко Я.О.</b> .....	108
САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ <b>Науково-дослідна група:</b> <b>Тюріна Н.М., Назарчук Т.В., Карвацка Н.С.</b> .....	110

## SEKCJA 1. NAUKI EKONOMICZNE

### **B2B МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Дяченко Ольга Миколаївна**

Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Лихолат С.М.  
*Національний університет «Львівська політехніка»*  
Україна

В останнє десятиліття B2B-ринки переживають серйозні зміни в зв'язку з масштабним використанням цифрових технологій. У тому числі це відбилось на B2B-продажах - стає простіше змінювати постачальників, трансформується життєвий цикл і модель прийняття рішень, з'являються нові можливості для пошуку і вибору партнерів [1].

Багато компаній досягли своєї зрілості в використанні стратегії B2B і активне нарощування клієнтської бази вже неможливе через що потрібно шукати нові способи для утримання і підвищення прибутковості існуючих клієнтів. Саме тому компанії все частіше звертають свою увагу на управління лояльністю корпоративних клієнтів [2].

Програми лояльності – це нове явище в B2B. Стимулом для розвитку подібних програм стала, зміна моделі прийняття рішень на B2B-ринках. Згідно з дослідженнями Google, 90% B2B-клієнтів активно використовують Інтернет для аналізу постачальників. Самі по собі продукти і послуги компанії не є достатньою умовою для лояльності клієнтів. B2B програми лояльності дозволяють більш активно залучати людей і будувати з ними довгострокові відносини [1].

Набуває популярності контент-маркетинг, який неухильно зростає, завойовуючи все більше визнання серед маркетологів B2B-сектора. Розмір інвестицій збільшується, як і кількість каналів для поширення контенту. Це пов'язано з тим, що даний маркетинговий прийом чудово окупає вкладення і користується довірою у цільової аудиторії. За результатами опитування Brightcove і the Content Marketing Institute, близько 58% маркетологів (що на 4% більше ніж в минулому році) планують збільшити бюджет на контент-маркетинг протягом наступних 12 місяців [4].

На сьогоднішній день, важливу роль в розвитку підприємства відіграє автоматизація маркетингу – це нова парадигма управління маркетинговою активністю з використанням всіх доступних каналів комунікації з клієнтами. Маркетологи можуть реалізовувати автоматизовані сценарії роботи з кожним із співробітників клієнтської організації на підставі динамічної сегментації та аналізу його активності. Це дозволяє істотно знизити навантаження на менеджерів з продажу, «підіграти» інтерес до рішень компанії, збільшувати лояльність співробітників клієнтів і стимулювати продажі.

Програми лояльності B2B стратегії, можна розділити на два основних типи:



- програми стимулювання партнерів, дилерів і дистриб'юторів, які можуть синхронізувати інтереси компанії-виробника, партнерські організації та їх співробітників;

- мотиваційні програми для співробітників клієнтів - допомагає залучити і мотивувати персонал клієнтів. Такі програми лояльності поєднують в собі елементи системи мотивації персоналу, програми лояльності B2C і кращих практик в області корпоративного навчання [2].

Відділи маркетингу B2B часто агресивні у своєму розгляді інноваційних форм маркетингу. В результаті цього маркетинговий контент став більш популярним. 27% B2Bs в 2017 році витратили більше половини своїх загальних маркетингових бюджетів на зміст, а 63% збільшать свої витрати протягом наступного року. Змістовий маркетинг розглядає тенденцію «маркетингу B2P», яка визнає, що B2B-маркетологи повинні задовольняти потреби покупців, тим самим практикуючи маркетинг «від людини до людини» [4].

У всьому світі B2B-маркетинг переживає фазу активної трансформації. Реструктурувати організаційну структуру менеджменту, створювати оновлені формати відповідальності і перетворювати потреби для кожної ланки бізнес-проекту - це завдання і двигун сучасного бізнесу. Звідси виникає необхідність інтегрувати в робочий процес маркетплейс - інтернет-магазин для B2B з новаторським поданням про роздрібні продажі і е-commerce. Маркетплейс можуть інтегрувати компанії як Казахстану, до прикладу, так і України та інших країн [3].

В свою чергу, платформа ABM Market Place дозволяє створювати сучасні, ефективні електронні торгові майданчики, які забезпечують продуктивне взаємовідношення продавців і покупців у сфері купівлі-продажу будь-яких видів товарів і послуг.

Отже, грамотна і ретельно продумана розробка електронної торгової площадки забезпечить підприємству прискорений оборот товару і, відповідно, збільшення прибутку [3].

### **Список використаних джерел:**

1. Як технології впливають на управління командою [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.liga.net/all/opinion/digital-hr-kaktekhnologii-vliyaют-na-podbor-i-upravlenie-komandoy>
2. CRM агенсу управління персоналом: вектор змін [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://ngmsys.com/resources/b2b-loyalty-programs>
3. Інноваційні рішення для дистрибуції – 2018 [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://abmdd.com/marketplace/>
4. A BRAND EXPERIENCE AGENCY [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cramer.com/story/b2c-b2b-marketing-strategies/>

## ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM FOR PRODUCTION ENTERPRISES

**Skuibida Olena**

*Zaporizhzhia National Technical University  
Ukraine*

Today, Ukrainian metallurgical enterprises are faced with the problem not only to provide output of high quality, but also to ensure environmental safety and implement programs aimed to reduce the negative impact on the environment and decrease the amount of waste products within all applicable legal and regulatory requirements.

Management decisions should take into account environmental aspects and in general they can be based on the following principles:

- identification and assessment of environmental risks, setting objectives and work planning taking into account environmental risk management issues;
- compliance with environmental requirements and voluntary obligations in the field of environmental protection;
- establishment, measurement and assessment of environmental indicators;
- regulation of greenhouse gas emissions and their reduction;
- providing reliable access to renewable energy sources (for example, the use of hydroelectric power);
- creation of systems of closed circulating water supply for the main production processes;
- replacement of outdated gas cleaning equipment;
- modernization of the existing production cycle;
- using the best available technologies and methods for preventing pollution, minimizing the risks of environmental accidents and other factors of negative impact on the environment;
- increase the share of processing and use of wastes, safe storage and dislocation;
- organization of employees' trainings in environmental protection with the aim of forming an ecological culture and understanding of social responsibility, as well as the consequences for nature in case of their violation;
- taking into account the opinions and interests of stakeholders, setting environmental requirements for selection of contractors [1, 2].

Optimizing the performance of existing processes helps to minimize the use of raw materials and energy as well as production of waste. Introducing new and more efficient processes also contributes into reduction of resource use and waste production. Once waste has been generated, it is often possible to reuse it (recycle) in order to decrease cost prices and reduce the man-made overload on the environment. Environmental risk assessment as a part of environmental management process can be considered as an instrument to reduce the risk of occurrence of negative for the environment events and accidents [3].

International Organization for Standardization recognizes the following environmental management tools: environmental management systems, environmental auditing, environmental labeling, life cycle assessment, environmental indicators, environmental policies, eco-balances, environmental

reporting and environmental charters. Developing an environmental policy is the first step for production enterprises to implement environmental management. In Europe the environmental management system takes into account the requirements of ISO 14001 and EMAS (the European Community's eco-management and audit scheme) [4]. According to these documents an environmental objective is defined as an overall environmental goal, arising from the environmental policy, that an organization sets itself to achieve, and which is quantified wherever possible. Objectives can include commitment to reduce waste and depletion of resources, reduce or eliminate the release of pollutants into the environment, design products to minimize their environmental impact in production, use and disposal, control the environmental impact on raw materials sourcing, minimize any significant ecological influence of new developments, promote environmental awareness among employees and community etc.. Progress towards an objective can be measured using a wide range of indicators, e.g. quantity of raw materials, efficiency of materials' use, energy consumption, waste production, % waste recycled, % recycled materials used, specific pollutant quantities (CO, SO<sub>2</sub>, NO<sub>x</sub>, HC, Pb and others), number of environmental accidents and investments in environment protection.

The environmental management system should be periodically reviewed in order to meet the needs of the enterprise. The commitment to constant improvement and prevention of pollution will mean that new objectives should be set, new products and processes should be introduced and new responsibilities should be designated.

Furthermore, by publicizing its efforts to improve ecological situation, an enterprise can improve its public image, build good community relations, increase sales and gain larger market share.

#### References:

1. Tambovceva T. Classification of factors influencing environmental management of enterprise. *Technological and Economic Development of Economy*, 2016. №22(6). P. 867–884.
2. Тесленок І. М., Кримська Л.О. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища в системі управління промисловим підприємством. Запоріжжя: ЗНТУ, 2012. 110 с.
3. Guidelines for Environmental Risk Assessment and Management. Green Leaves III. URL: [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/69450/pb13670-green-leaves-iii-1111071.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/69450/pb13670-green-leaves-iii-1111071.pdf)
4. Environmental management systems: Profiles of Tools and Tactics for Environmental Mainstreaming. URL: [http://www.environmental-mainstreaming.org/documents/EM%20Profile%20No%205%20%20EMS%20\(6%20Oct%2009\).pdf](http://www.environmental-mainstreaming.org/documents/EM%20Profile%20No%205%20%20EMS%20(6%20Oct%2009).pdf).

## **FORMATION OF MECHANISM OF MANAGEMENT BY SUSTAINED DEVELOPMENT OF LOGISTICS SYSTEMS**

**Ph.D., associate professor Amelnitska Olena**  
*Priazovsk State Technical University*  
*Ukraine*

Functioning of economic systems in a varied market environment, changing under the influence of scientific and technological progress, makes any economic system, including logistics, respond to these changes, which necessitates its constant development. Namely the development of the economic, social, socio-economic, especially the logistics system, allows to support the latter in the desired competitive state, to avoid social conflicts, to ensure stable and efficient functioning.

The modern development of technology and society, characterized by a reduction in technological cycles, an increase in information intensity, an increase in the degree of viability of people, requires the functioning of any economic system in a simultaneously ensuring the satisfaction of growing material and spiritual needs of a person, rational and ecologically safe management and highly effective use of natural resources, maintenance of natural and ecological conditions of vivacity favorable to human health integrity, preservation, reproduction and enhancement of the quality of the environment and the natural resource potential of social production.

The concept of sustainable development, which emerged in the second half of the 20th century, and although slowly but gradually realized by the world community, mainly affects the global and macroeconomic levels. At the level of the separate economic system, the basic relevant terminology has not yet been formed, mechanisms for the implementation of their sustainable development have not been developed. The expediency of solving these problems is emphasized by the main source of socioecological problems of the present - the activity of a separate economic system. There is no single consensus opinion among scientists according to the notion of "sustainable development of the economic system" and its individual modifications and related concepts. Some scientists sometimes define the same terms individually, according to their own research objectives. The research should be carried out in the following order, built on the hierarchical principle: "development" - "sustainable development" - "types of sustainable development", including "economic, social, socio-economic development" - "sustainable development of logistic systems".

The analysis of many interpretations of the term "development" allowed us to come to the next conclusion. Development is a process, movement; irreversible, directed, natural change of material and ideal objects. Only the simultaneous presence of all three of these properties highlights the developmental processes among other changes: the reversibility of changes characterizes the processes of functioning (cyclic reproduction of the constant scheme of functions); the absence of regularity is characteristic of random processes of a disastrous type; in the absence of direction change can not accumulate, and therefore the process loses characteristic of the development of a single, internal interdependent line. As a result of development there is a new qualitative state of the object, acting as a

change in its composition or structure (i.e. the emergence, transformation or disappearance of its elements and connections). Philosophical science determines that in contradistinction to the phenomena of motion, changes that can be caused by action and external in relation to the object of forces, development is the self-motion of the object - an inherent process, the source of which is enclosed in the developing object itself. Development arises as a result of contradictions, the struggle of the new and the old, the struggle of "contradictory, mutually exclusive, opposing tendencies, inherent objects of "nature ", overcoming them, transforming into new contradictions. "Development is a "struggle" of opposites" [1 p.124].

Modern philosophy determines that this process is self-development (self-movement), since the main source of development is internal. This opinion is adhered to Gvishiani D. M., who considers development as a "system of contradictions, a system of qualitatively different stages, steps, a system of reversible and irreversible processes, a system of translational growth and the integrity of development" [2 p. 37].

Consequently, the precise, generally accepted definition of the term "sustainable development" in scientific literature does not exist today, since there are several tens of his interpretation, which experts group in the whole system and more widely recognize the following:

- development based on equality between generations, species and groups;
- economic growth and development that complement each other and is not antagonistic to the environment and society;
- economic development that does not spoil the natural base for future generations and grows per capita;
- economic development that ensures environmental sustainability and constant steady economic growth;
- process of harmonization of humanity and environment;
- ekoevolution of person and the biosphere, that is, such relationships between nature and society, allowing their joint development;
- an attempt to understand the future of today.

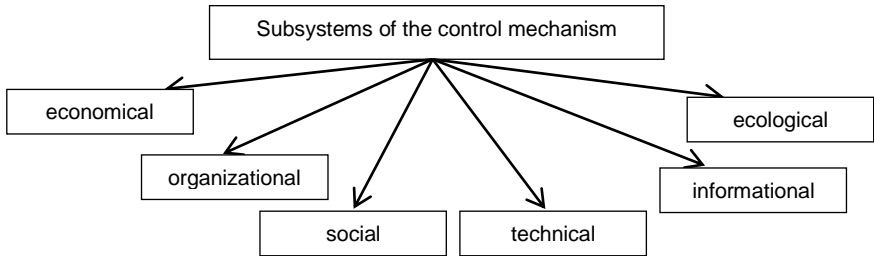
In modern economic science, the term "mechanism" is used quite actively in relation to various spheres of economic activity. In this distinguish economic, housewifely, financial, price, market, money, organizational, motivational, investment, innovation, etc.

In [3], the "management mechanism" is interpreted as an optimal set of forms, structures, methods, tools and management functions that are designed to promote targeted operational regulation of activities in the areas of efficiency management to ensure that the actual state of the economic system corresponds to the given options.

For a more complete disclosure of the essence of the mechanism of management of sustainable development of the economic system, it is expedient to allocate the following subsystems: economic, organizational, social, technical, informational and ecological (Fig. 1) [3].

Based on the analysis of the definition of the term "mechanism" in the economy, taking into account the previous analysis of the category "sustainable development" under the mechanism of management of the sustainable development of the economic system, it is proposed to understand the set of

separate interrelated methods, principles, functions, levers, measures, stages and procedures directed to achieve mission and goals (Fig. 2).



**Fig. 1. Subsystems of the mechanism of management of sustainable development of economic systems**

Signs of the mechanisms of management of industrial and economic activities of organizations				
Ways of forming:	Principles of action:	Main features:	Levels of influence:	Levels of action:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- legislative and normative regulation, economic stimulation, moral stimulation, monitoring</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- purposefulness,</li> <li>- continuity</li> <li>- consistency</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dynamism</li> <li>- systemic</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- character of activity;</li> <li>- market of products, services, works;</li> <li>- mission and objectives of the activity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- at the level of economic systems;</li> <li>- at the level of society</li> </ul>

**Fig. 2. Signs of the management mechanisms of sustainable development of economic systems**

Under the control mechanism of sustainable development of the enterprise, it is appropriate to understand the set of consistent and agreed upon methods and tools used by management entities for the purposeful ensuring of the sustainable development of economic systems. Consequently, the mechanism of sustainable development management is a coherent system of interrelated elements that reflects the appropriate management measures for sustainable development of economic systems. Therefore, the management mechanism should be implemented with the principles necessary for both the production and economic process, and for administrative and control activities. Compliance with these principles at the stage of functioning of any economic system is a prerequisite for effective management. At the stage of management (development, improvement) the implementation of the principles is nothing more than the formation of a management mechanism (Table 1).

On the basis of the analysis it seems expedient to propose the concept of the formation of effective mechanisms for the management of sustainable development of economic systems, taking into account the general elements of management mechanisms inherent in any economic entity, and special elements

of management mechanisms that characterize the sustainable development of economic systems.

Table 1

### Principles of forming a mechanism

Principle	Characteristic
Purposefulness	Compliance with the mechanism and process of managing the sustainable development of the economic system to ensure its continuity
Complexity	It is a matter of comprehensive involvement of the enterprise in the management of the development of all elements of the enterprise, of the links between them and the enterprise environment
Interconnection and interdependence	The functioning of a single element causes the features of the action of another, and the mutual influence and purposefulness of the whole set of elements ensures the effectiveness of the management process of sustainable development
Flexibility	Rapid adaptation to changes in operating conditions
Compatibility	Harmonious interaction of control elements with sustainable development
Epimorphism	The desire to ensure the sustainable development of system elements, ensuring reliability and rhythmicity of their operation

The first mechanism - the toolkit management - contains the principles and methods used in the management of the economic entity. For local electrical networks, they have certain features: the principles - application in the management of the principle of optimality of centralization and independence of the economic system, due to market conditions of its activities; methods - wide application of economic methods on the basis of internal production accounting, developed application of ecological and economic methods taking into account the influence of the economic system on the external environment and society as a whole.

The second mechanism of the conceptual model - organizational - contains certain organizational actions in relation to economic systems, namely: the formation of managerial decisions, strengthening the system of communications, etc.

The third control mechanism is a process that includes the functions of management: the implementation of common functions - planning, organization, motivation and control, a special function, which is inherent in the management of the constant development of economic systems - forecasting the state of the economic system, taking into account the impact on society.

The mechanism of target management includes a unit of self-development, the practical realization of which is the assessment and analysis of the effectiveness of the management mechanism of sustainable development in general and the development of directions for its improvement. The information-behavioral aura includes the managerial ideology and value orientation of the management of the sustainable development of the economic system. The information-behavioral atmosphere covers the whole management system entirely, if it is an area in which all its other elements exist. At the same time, it seems inappropriate to combine with these blocks the goals and mission of the sustainable development of the economic system, since they determine the basic social, that is, its social purpose

and link the system of management of them as an internal substance with the external environment.

When forming block 1 - the target one - it is necessary to take into account the main purpose of the mechanism of management of sustainable development of economic systems and their strategic orientation. Determining the nature of the main goals of achieving sustainable development of the economic system must be carried out on certain components. Then it is expedient to allocate 5 directions of formation of the main goals of the sustainable development of economic systems: social, environmental, scientific and technical, information, economic.

Formation of block 2 begins with the operation of a mechanism for the development of targeted management, to create effective mechanisms for managing the sustainable development of the economic system, it is necessary to develop an effective system for evaluating the effectiveness of management mechanisms contained in the self-development block. The process of management of sustainable development requires the operation of special management functions in order to achieve the goals of sustainable development.

The logistics system is a system that deals with problems of direct production, during which certain means of production are used, as well as problems of planning and management of the entire chain of activity of the enterprise in the system of "supplier-producer-consumer".

There are certain properties of the logistics system:

- is an integral set of elements that interact with each other, namely: procurement, warehouses, stocks, transport, information, personnel, sales. Elements of logistics systems are varied, but simultaneously compatible. Compatibility is ensured by the unity of the purpose, which is subject to the operation of logistics systems;

- between the elements of the logistics system there are significant links that with a logical necessity determine the integrational quality of the system;

- the links between elements of the logistics system are somehow organized, that is, the logistic system is organized in a certain way;

- the logistics system has integrative qualities that are not inherent in any of the elements separately. This is the ability to put the desired product in the right place of the required quality with minimal cost, as well as the ability to adapt to changing environment conditions;

- the complexity of the logistics system is characterized by such basic features as the presence of a large number of elements (links); the complex nature of the interaction between individual elements; the complexity of functions performed by the system; the presence of difficultly organized management; the action on the system of a large number of stochastic factors of the environment;

- logistic system inherent hierarchy, that is, the subordination of elements of the lower level (order, rank) to the elements of the highest level in terms of linear or functional logistic control.

Thus, the functional significance of the logistics system is the optimization of information, material and financial flows, combining them into one integral system of interaction.

At the present stage of development of the society and national economies of most countries of the world, logistics becomes one of the factors of preservation of the environment, because logistics deals with the supply of raw materials for



production, the movement of semi-finished products within the production, transportation of finished products to warehouses and delivery of goods to customers. If the logistics system used in the activity is based on resource-saving and environmentally sound processes and technologies, it is considered "green" logistics. In accordance with [5], the ecological direction of logistics is called ecological logistics, which points to the ecological orientation of logistics, as well as its goal, as the creation of an integrated ecological system.

"Green logistics" is defined as a combination of logistic approaches to optimizing the movement of material flows (in particular, flows of waste and secondary resources for reprocessing), vehicles, natural, financial, information, energy and human resources with the use of advanced technologies in the process of transportation in order to create such a medium, in which the needs of the population are provided, the efficiency of the production of the economy is increased and the condition for minimizing the negative consequences of anthropogenic interference in the ecosystem is achieved.

The "green logistics" program is based on two international principles:

- the principle of circulation: substances derived from the environment must be used in accordance with the requirement of sustainable development, that is, reused, or recycled into other materials or energy, or shipped to waste with minimal additional cost of resources and without prejudice to the natural environment. In accordance with the first principle, the program "green logistics" includes a section that deals with the processing of used goods and packaging. Goods are collected and transported to special recycling points, where they are sorted, disassembled and prepared for further use, taking into account the corresponding costs ("back" logistics);

- the principle of substitution: less effective products, technologies, methods are replaced by more effective since the appearance of the latter. In accordance with the second principle, "green logistics" provides for the definition of consumer transport needs, the provision of alternative logistic schemes and appropriate vehicles based on the application of advanced technical and technological solutions. The main objects of ecological logistics are material (in particular, flows of waste and secondary resources for processing), information and financial flows (in particular, service flow, which can act in the material (materialized) form, and in the form of information, labor costs) provided the same significance each of them. When considering only flows of material resources or logistics operations and processes as a control object, it limits the scope of the mechanism of ecologically-oriented logistics management (environmental information and ecological payments are an important characteristic of the ecologically oriented logistics system for the implementation of planning and modeling processes, assessment its effectiveness).

To green the logistics of domestic economic systems, it is advisable to propose the following measures [6]:

- formation of an effective system of ecologically oriented logistic management of industrial production on the basis of application of innovative methods and tools of management (in particular, elements of the system of ecological management);

- making optimal decisions in the management of the production logistics system based on the assessment of environmental costs of production in the total logistics costs;

- ensuring the adaptability of the logistics system to changing environmental conditions;
- improvement of corporate ecological culture as a prerequisite for greening of logistic management of production systems.

#### References:

1. Мельник, Л.Г. Основи стійкого розвитку: Навчальний посібник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. 654с.
2. Гаврилишин, Б.Д. Економічна енциклопедія. У 3-х томах. К.: Видавничий центр «Академія», 2002.
3. Куценко, А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
4. Нечаєв, Г.І. Стан і тенденції розвитку логістики // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Дала. 2010.№ 4.С.4-7.
5. Смирнов, І. Г. Логістика: просторово-територіальний вимір / І. Г. Смирнов. К.: Обрії, 2004. 335 с.
6. Brdulak , H. Zielona logistyka, ekologistyka, zrownowazony rozwoj w logistyce / H. Brdulak, K. Michniewska // Koncepcje i strategie logistyczne. Logistyka. 2009. №. 4. P. 8–1.

## LISTA I TREŚĆ WYDATKÓW NA UPRAWĘ WINOROŚLI I ODPOWIEDNICH PRODUKTÓW ORAZ ICH UZASADNIENIE GOSPODARCZE

**Ph.D., docent Biriuk Helena**

*Kijowski Narodowy Uniwersytet Ekonomiczny imienia Wadym Hetmana  
Ukraina*

Duże znaczenie w organizacji ewidencji wydatków na uprawę winorośli i odpowiednich produktów ma ekonomicznie uzasadniona nomenklatura wydatków, od racjonalnej systematyzacji której zależy organizacja analitycznej ewidencji oraz możliwość otrzymania informacyjnej bazy dla spełnienia kontroli wewnętrznej w gospodarce. Dlatego pytania uzasadnienia wydatków, które muszą być ustalone przy kształtowaniu polityki ewidencyjnej przedsiębiorstw zajmujących się uprawą winorośli teraz są bardzo aktualne.

Celem artykułu jest badanie i krytyczna ocena zasad teoretycznych i aktualnej praktyki organizacji rozliczania wydatków na uprawę winorośli i rozwijanie na tej podstawie praktycznych zaleceń dotyczących listy i treści takich wydatków.

Aby osiągnąć ten cel konieczne jest usystematyzowanie i uogólnienie informacji o wydatkach związanych z produkcją w sferze uprawy winorośli, określenie listy i treści takich wydatków poprzez ich uzasadnienie ekonomiczne, z uwzględnieniem specyfiki sektora uprawy winorośli.

Zgodnie z P(S)RO 16 „Wydatki” [1] lista i treść wydatków są ustalane przez przedsiębiorstwo samodzielnie i są wskazane w rozporządzeniach dotyczących polityki rachunkowości przedsiębiorstwa. Jednocześnie Metodologiczne rekomendacje dotyczące planowania, księgowania i obliczania kosztów produkcji

(pracy, usługi) przedsiębiorstw rolnych [2] zapewniają przybliżoną nomenklaturę wydatków na produkcję roślinną, w szczególności: wydatki na prace, nasiona i materiał nasadzeniowy, paliwo i smary, nawozy, środki ochrony roślin, prace i usługi, wydatki na naprawę środków trwałych, inne wydatki na utrzymanie środków trwałych, inne wydatki, nieproduktywne wydatki (w księgowości), całkowite wydatki na produkcję. Określona nomenklatura artykułów dotyczących wydatków na produkcję roślinną ma charakter ogólny, nie jest wystarczająco uzasadniona dla branży uprawy winorośli, dlatego należy ją wyjaśnić.

W wyniku badania ustalono, że historycznie wydatki wyodrębniają w oddzielnej pozycji. Jednocześnie pozycja ta powinna zawierać tylko te wydatki, które mają ten sam cel produkcyjny i technologiczny. Odrębne wydatki, które są ważne dla tworzenia kosztów lub kontroli, mogą być pokazane jako oddzielne pozycje lub podzadania. Biorąc pod uwagę te podejścia, zalecamy, aby przedsiębiorstwa zajmujące się uprawą winorośli stosowały następujące główne kryteria rozliczenia wydatków w oddzielnej pozycji (podzadaniu).

1. W oddzielnej pozycji zapisywać wydatki biorąc pod uwagę udział takich wydatków w kosztach produkcji. Oznacza to, że jako niezależna pozycja muszą być takie wydatki, których udział w całkowitym zestawie wydatków na produkcję wynosi nie mniej niż 5-10%. Wybierając to podejście, należy pamiętać o alokacji pozycji wydatków dla przedsiębiorstw winiarskich, bowiem gdy zostanie ona wykorzystana, zostanie utracona możliwość prognozowania, wyceny i kontroli wydatków.

2. W oddzielnej pozycji (podzadaniu) zapisywać wydatki mające specyfikę branżową, związane z technologią i organizacją produkcji w uprawie winorośli.

Uprawa winorośli jest najbardziej pracochłonnym sektorem rolnym w okresie zbiorów. W oddzielnych jednostkach zbiory wynoszą około 25% w strukturze wszystkich wydatków na uprawę winorośli. Jednak w tym okresie praca jest wykorzystywana zarówno przez stałych (głównych) pracowników, jak i praca zatrudnionych pracowników sezonowych. Aby zwiększyć skuteczność kontroli i analizy tego rodzaju wydatków, uważamy, że wskazane jest rozróżnienie następujących wydatków, takich jak „Wynagrodzenia głównych pracowników” i „Wynagrodzenia pracowników sezonowych”, które zapewnią możliwość dostarczenia operatywnej informacji o wydatkach na wynagrodzenie bezpośrednio związanych ze zbiorem produktów uprawy winorośli oraz pozwoli na szybkie podjęcie odpowiednich środków w celu wyeliminowania błędów w określaniu form płatności z pracownikami.

W sektorowej specyfice uprawy winorośli rozpatrujemy taką grupę wydatków jako wydatki na nabycie aktywów trwałych. Aktywa trwałe w uprawie winorośli obejmują środki trwałe używane do uprawy produktów uprawy winorośli, plantacje wieloletnie dla roślin, tapety, inne niezbywalne aktywa materialne (w szczególności sekatory). Biorąc to pod uwagę w winnicy w tej kategorii wydatków, wskazane jest zwrócenie uwagi na amortyzację wszystkich rodzajów aktywów trwałych i przypisanie w artykule „Koszty utrzymania aktywów trwałych” następującego podtytułu „Amortyzacja wieloletnich nasadzeń”, „Amortyzacja tapety”, „Amortyzacja innych długoterminowych środków trwałych (sekatory)». Takie wydatki można bezpośrednio zaznaczyć jako wydatki na opiekę na plantacjach winogron owocowych.

Zgodnie z Metodologicznymi zaleceniami №132 wydatki na naprawę winnic zapisane są w artykule „Wydatki naprawy środków trwałych”. Zgodnie z procesem technologicznym sadzonki winogron są wykorzystywane wyłącznie do naprawy

młodych plantacji winogron. Rośliny sadzonych winogron w winnicach są zwykle tłumione przez sąsiednie krzewy winogron. Dlatego metoda naprawy owocujących plantacji winogron nie jest stosowana przez sadzonki ze względu na ich irracjonalność. W tym przypadku żywotność winnic jest naprawiana przez operację usuwania powietrza (biorąc pod uwagę cechy biologiczne krzewu winogronowego). W związku z tym w pozycji „Wydatki na naprawę aktywów trwałych” musimy alokować i podpozycję „Wydatki na naprawę plantacji winogron”. Wydatki tej podpozycji można bezpośrednio przypisać wydatkom pielęgnacji sadzonek winogron owocowych.

3. W oddzielnym artykule alokować wydatki bez względu na ich specyficzną wagę, ale które są podstawą lub częścią do podziału wszelkich innych wydatków. W uprawie winorośli dystrybuowane wydatki są ogólnoprodukcyjne. Zgodnie z obowiązującym ustawodawstwem Ukrainy, całkowite wydatki na produkcję są rozdzielone proporcjonalnie do bazy dystrybucyjnej, którą przedsiębiorstwo wyznacza samodzielnie. Jeśli taka podstawa jest bezpośrednim wydatkiem na pracę, wówczas odliczenia na ochronę socjalną powinny być przydzielone w oddzielnym artykule wydatków. Jednocześnie przeznaczenie je oddzielnie dla pracowników głównych i sezonowych nie jest wykonalne.

4. W oddzielnym artykule przeznaczyć wydatki, na które należy ustalić szczególnie staranną kontrolę. W winnicy stosowane są środki ochrony roślin, nawozy organiczne i mineralne w celu zwiększenia wydajności i ochrony winnic przed czynnikami naturalnymi i klimatycznymi oraz biologicznymi. Takie wydatki w strukturze wydatków na produkcję rolną zajmują niewielki udział. Jednak stosowanie takich materiałów w winnicach powinno być przeprowadzane ściśle zgodnie z normami, których wzrost może negatywnie wpłynąć na jakość plonu, a spadek - nie da pożądanego rezultatu. Biorąc to pod uwagę, istnieje potrzeba ścisłego rozliczania i kontroli takich kosztów w winnicach, zarówno pod względem ich ilości, jak i jakości, co można osiągnąć jedynie poprzez uwzględnienie tych wydatków w oddzielnym artykule wydatków.

Na podstawie uogólnienia kryteriów przydzielania wydatków do niezależnych pozycji (podpozycji), poprzez ich uzasadnienie ekonomiczne i biorąc pod uwagę specyfikę branży winiarskiej, badanie sugeruje wyjaśnienie listy i treści artykułów (podpunktów) wydatków na uprawę winorośli w następującej nomenklaturze: wydatki na wynagrodzenie (w tym wydatki na wynagrodzenie głównych pracowników, wynagrodzenie pracowników sezonowych, wydatki na działalność socjalną); nawozy; środki ochrony roślin, roboty i usługi, paliwo i smary, koszty utrzymania środków trwałych (w tym amortyzacja bylin owocowych, amortyzacja tapet, amortyzacja innych długoterminowych środków trwałych (segers), wydatki na naprawę środków trwałych (w tym wydatki na naprawę wielopółowych salonów winogron zawierających owoce), inne wydatki bezpośrednie, wydatki ogólnoprodukcyjne.

#### Referencje:

1. Rozporządzenie (standard) rachunkowości 16 „Wydatki”: zatwierdzone zarządzeniem Ministerstwa Finansów Ukrainy z dnia 31 grudnia 1999 r., Nr 338. Data aktualizacji: 27 czerwca 2013 r URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (data zgłoszenia: 12.06.2019).
2. Metodyczne zalecenia dotyczące planowania, rejestrowania i obliczania kwoty subsydiów dotacji (robót, usług) przedsiębiorstw rolnych: zatwierdzone przez Ustawę Ministerstwa Polityki Rolniczej Ukrainy z dnia 18 maja 2001 r., Nr 132.

Data aktualizacji: 31.10.2005. URL:  
<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01/ed20051031/find?text=%C2%E8%F2%F0%E0%F2%E8+%ED%E0+%E7%E1%F3%F2> (data zgłoszenia: 12.06.2019).

## **PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF RAILWAY ENGINEERING AND MANAGEMENT IN UKRAINE**

**Galushko Olena, Kovalenko-Marchenkova Yevheniia**  
*Prydneprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture  
Ukraine*

Railway engineering is one of the oldest sectors of heavy machinery and includes enterprises for the production and repair of electric locomotives, diesel locomotives, passenger and special cars, as well as additional equipment. So there is complex of enterprises which provide the assets renewal of the railway monopoly – Ukrzaliznytsya (UZ).

The lack of financial resources does not allow UZ to renew the fleet of locomotives and leads to "technological cannibalism" and the deterioration of the quality and safety of rail transport. Today, the aging and depreciation of assets of Ukrzaliznytsya significantly exceeds the pace of acquisition of a new rolling stock. The most catastrophic situation in the park is the traction rolling stock: in 2013 the depreciation of diesel locomotives ChMEZ was 99,6%, diesel locomotives M62 - 100%, 2M62 - 100%, freight electric locomotives - 90,3%, mainline diesel locomotives - 99% [1].

It means that today the locomotive park can be considered as totally depreciated. The deepening of the economic and political crisis in 2015-2018 has reduced the ability of traction rolling stock companies to procure, modernize and repair locomotives. Thus, manufacturers of rolling stock and repair companies felt the impact of the crisis and a significant reduction in orders, first of all, orders for the modernization of locomotives.

But modernization is an effective mechanism for updating the fleet of locomotives in the conditions of economic crisis and a shortage of financial resources. Deep modernization costs about 60% of the cost of a new locomotive, but it allows: to decrease the current operating costs up to 40% [1], to support the domestic enterprises of railway engineering by state orders. With regard to the modernization of UZ assets, it should be financed from the monopoly's profits. The cost of modernization will increase the value of UZ assets, and hence the depreciation deductions included in the cost price and the price of transportation services for the consumer. Thus, the cost of modernization due to depreciation deduction is set in the tariff and UZ attempts to increase tariffs for profitable freight traffic which is not reasonable when the monopoly does not fulfill the investment plans.

Not all operators can afford the capital investments to replace old locomotives with new ones. However, in the case of obtaining a modernized locomotive at the leasing or concession conditions, the operator is exempted from capital expenses.

The necessity of using the concession and public-private partnership to modernize the traction rolling stock and effectively reform the railway industry is conditioned by the following factors contributing to the entry into the public-private alliance [2, 3]:

- Such chain-building monopoly segments as the railway industry have strategic and socio-political significance, therefore, they should not be privatized and their expanded reproduction entails additional expenses for the state budget;
- Catastrophic depreciation of traction rolling stock becomes a source of possible infrastructure and technogenic crises and disasters;
- Significant depreciation of Ukrzaliznytsya assets creates infrastructure constraints and worsens the main indicators of the industry (railway capacity), which has a negative impact on the development of the economy and leads to an increase in the cost of other goods and services due to transportation component.

From financial point of view, the attraction of borrowed funds is justified in the case of high profitability of the railroad, when the cost of borrowing capital is less than the yield that it provides, which allows to use the effect of financial leverage. The passenger transportation of Ukrzaliznytsia is unprofitable, the profitability of freight transportation is not disclosed by the monopoly, but it is obvious that the UZ considers it insufficient because it insists on raising the tariffs. Thus, borrowing in such conditions is extremely risky [3, 4].

The development of modernization technologies every year makes it possible to use more reliable aggregates. At the same time, the modernized technology is cheaper and does not yield to the new reliability and efficiency of operation. To maximize the positive effect of modernizing the industry, the mechanisms of public-private partnerships should be expanded to maintain locomotive technics throughout its life cycle - from the implementation of modernization projects to the transfer of locomotives park to a private company at leasing conditions.

Since the availability of an efficient rolling stock fleet is an important factor of the successful UZ functioning and the competitiveness of national economy, it is necessary to implement modern management mechanisms of UZ and railway engineering enterprises. The transfer of some maintenance and repair services to special service networks created by works which manufacture and/or repair the locomotives will significantly improve the operational efficiency and solve the problem of increasing the technical readiness coefficient. By performing the modernization projects of traction rolling stock it is expedient to monitor the maintenance of locomotive equipment by the operator throughout the life cycle by establishing a control over the coefficient of technical readiness.

#### References:

5. Укрзалізниця: концентрація ресурсів на оновленні парку локомотивів залишається пріоритетним завданням на 2013 рік // Прес-центр Укрзалізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uz.gov.ua/press\\_center/up\\_to\\_date\\_topic/326193/](http://uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/326193/)
6. Павлюченко С.Н. Государственно-частное партнерство: боєготовність бізнеса // Вагонный парк. – Х., 2011. - №6. – с. 23-27.
7. Галушко О.І. Економічні та технологічні аспекти формування оптимального парку локомотивів в умовах кризи // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х.: Вид-во УкрДУЗТ, 2017. - №57. – с. 82-90.

8. Галушко О.І. Актуальні питання тарифного регулювання тяги та вартості життєвого циклу локомотиву // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х.: Вид-во УкрДУЗТ, 2017. - №58. – с. 75-86.

## **SMM-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РИНОК РЕКЛАМИ**

**Кондратюк Лідія Іванівна**

Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Лихолат С.М.  
*Національний університет «Львівська політехніка»*

*Україна*

SMM-маркетинг – це комплекс заходів щодо використання соціальних медіа як каналів з метою вирішення сформованих бізнес-завдань. Він став ефективним інструментом після того як було створено соціальні мережі Facebook, Twitter та інші. Такій популярності сприяло «блогерство», яке на даний час займає одну з перших позицій на просторах маркетингу так як дедалі набирає авторитет серед споживачів та потенційних клієнтів [1].

Поширення є використання «бартера» в Smm-маркетингу, тобто реклама взамін на дегустацію чи пробники товару. Спочатку це явище носило хаотичний характер: хтось із читачів популярного блогу звертався до його власника із проханням написати пост з оглядом стільникового телефону і зробити посилання на сайт продавця або написати рецензію на новий фільм, щоб залучити користувачів на торрент-трекер. Все це, природно, носило неофіційний характер, та й винагороди для блогерів часто були символічними.

Починаючи з 2014 року, SMM-маркетинг еволюціонував. Зараз замовник реклами став набагато вибагливішим адже пропозицій виконавців реклами стало більше, а попит знизився через стабільне падіння якості виконання замовлення.

Блогери, які є основним інструментом SMM-маркетингу, починають фільтрувати усі пропозиції, беручи до уваги рейтинг рекламодавця, якість пропонованого товару чи послуги і відповідно аналізують актуальність реклами для свого контенту [2].

Принципи просування інтернет-магазинів і тих, основний ринок яких перебуває за межами мережі, розрізняються лише частково. На перший погляд, компанії, потенційні клієнти яких зосереджені в Інтернеті, повинні приділяти увагу всім можливим інструментам інтернет-маркетингу, в тому числі SMM-маркетингу. Насправді суттєвої різниці, яка дозволила б розмежувати SMM для онлайн і SMM для офлайн, немає. Дуже популярним інструментом залучення більшої кількості клієнтів стали акції, розіграші та контент-просування.

Але є напрями, які ключові саме для онлайн. З найбільш сучасних - маркетингові інструменти, що використовують геолокацію. Їх активно застосовують компанії, що працюють на висококонкурентному ґрунті: кафе і ресторани, магазини товарів народного споживання [2].

Якщо ж розглядати подальші перспективи цього виду реклами то слід зазначити, що прогнози не втішні, як прийнято вважати. І причина, перш за все в тому, що прямі продажі за допомогою соціальних медіа ускладнено.

Іншими словами, завдяки соцмережам можемо привести клієнта, але ось переконати його купити товар складно. Відбувається це лише за рахунок контексту. Тобто, ми пропонуємо потенційному клієнту контент, і, якщо він прийнятий прихильно, є ймовірність, що буде куплений і продукт.

Процес просування продукту чи послуг онлайн став складнішим через велику кількість неякісного обслуговування чи шахрайства серед онлайн рекламодавців. Адже, перевірити якість, як це можна зробити у офлайн магазинах набагато важче. Тому все дедалі більше клієнтів звертають увагу на таке поняття як «відгуки». В них зацікавлений і сам продавець. Адже це слугує, в певному значенні «гарантією» якості та прозорості продаж.

Тому, можна зробити висновок, що сьогодні SMM-маркетинг працює на більш жорстких умовах, адже зараз якість переважає над кількістю пропонуванних послуг та товарів. Проте, це не знижує популярність Інтернет-реклами і можна стверджувати, що класична «газетна» та телевізійна реклами поступово відмирають, а їх місце успішно займає SMM-маркетинг.

#### **Список використаних джерел:**

1. Петруня Ю. Є. Маркетинг : навчальний посібник / Ю. Є. Петруня, В. Ю. Петруня. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2016. – 362 с.
2. Продвижение в социальных сетях [Електронний ресурс]. – 2018. – URL: [https://adsgroup.com.ua/smm?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=cid\\_1675312942\\_search\\_&utm\\_content=gid\\_64652138346\\_g\\_c\\_1012859\\_324794524484&utm\\_term=%2Bsmm%20%2B%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3\\_b\\_1t1&gclid=Cj0KCQjwov3nBRDFARIsANgsdofX\\_6Hh96UWiU1O10JndnRlaKrsB2qfLXoNSktA1e81AE\\_b\\_2BZ9BkaAmlOEALw\\_wcB](https://adsgroup.com.ua/smm?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=cid_1675312942_search_&utm_content=gid_64652138346_g_c_1012859_324794524484&utm_term=%2Bsmm%20%2B%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3_b_1t1&gclid=Cj0KCQjwov3nBRDFARIsANgsdofX_6Hh96UWiU1O10JndnRlaKrsB2qfLXoNSktA1e81AE_b_2BZ9BkaAmlOEALw_wcB)

## **АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНА ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ**

**викладач економічних дисциплін 2-ї категорії Кітура Оксана Вікторівна**

*Полтавський коледж нафти і газу*

*Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка  
Україна*

В сучасних ринкових умовах вивчення закономірностей функціонування та розвитку об'єднань підприємств є досить актуальним питанням. Успішний економічний розвиток регіонів є складовою успішного розвитку держави вцілому. Залучення, ефективне використання інвестицій та приросту їх вкладень забезпечить економічну успішність і стабільність регіонів.

Метою суспільного виробництва будь-якої держави є задоволення потреб громадян, що проживають на її території. Для досягнення цієї мети суспільство організовує матеріальне виробництво, первинною ланкою якого є підприємство. [1]



Ефективність діяльності сучасного підприємства залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів. Вплив зовнішніх факторів на управління підприємством обумовлює його адаптованість і пристосованість до зовнішніх умов. Внутрішнє середовище підприємства складається з багатьох управлінських систем і підсистем, які потребують відповідних методів управління.

Створення внутрішніх та зовнішніх умов для активізації підприємницької діяльності в регіоні шляхом об'єднань підприємств є запорукою їх економічного розвитку.

Об'єднання - це єдиний виробничо-господарський комплекс взаємозв'язаних спеціалізованих суб'єктів господарювання, створений на основі технологічної єдності процесів виробництва, однорідності продукції, що випускається, територіальній компактності об'єднаних суб'єктів господарювання, розвитку спеціалізації, кооперування, комбінуння виробництва та централізації управління. [1]

До головних принципів створення об'єднань можна віднести такі як комплексність, координація та узгодженість, що є фундаментом будь-якого успішного проекту об'єднання підприємств. Очевидно, що для ефективного об'єднання необхідно, щоб підприємства працювали у тісному взаємозв'язку, маючи тим самим змогу доповнювати один одного за умови узгоджених і скоординованих дій. Метою координації має стати вплив структури об'єднання підприємств на узгодженість дій його учасників та правильного управління підприємством. Залежно від форми організації господарської діяльності розрізняють наступні об'єднання: асоціації, концерни, корпорації, консорціуми, конгломерати, синдикати, картелі, трести, холдинги, франчайзингове підприємство, офшорні компанії, фінансовопромислових груп, кластери, пули, транснаціональні корпорації, стратегічні альянси тощо.

Причин об'єднання підприємств є багато, але у кожному випадку виходять із доцільності, враховуючи позитивні сторони об'єднання та оцінюючи можливі недоліки. Організація та діяльність об'єднань будь-якого виду повинна ґрунтуватись на таких принципах:

- добровільність входження підприємств на основі спільних інтересів;
- свобода у виборі організаційної форми об'єднання;
- дотримання чинного законодавства;
- добровільність у делегуванні підприємствами повноважень об'єднанню в цілому;
- самоуправління об'єднання;
- договірна основа організації відносин між учасниками один з одним та об'єднання в цілому.

Спільними перевагами об'єднань підприємств є [2,3]:

- розширення можливостей фінансування діяльності та збільшення шансів у залученні кредитних ресурсів;
- зменшення впливу інвестиційних ризиків на діяльність окремого підприємства-учасника та об'єднання в цілому;
- можливість підприємств будь-якої форми власності стати учасником об'єднання;

- усунення невизначеності щодо поставок і взаєморозрахунків, що в межах об'єднання досягається угодами про сумісну діяльність та іншими угодами;

- підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зменшення собівартості готової продукції за рахунок збільшення обсягу виробництва, розширення сфери збуту тощо;

- досягнення синергичного ефекту, який полягає в отриманні прибутку від здійснення господарської діяльності, що перевищує суму прибутку кожного підприємства до включення в інтегровану виробничо-господарську структуру;

- можливість використання потенціалу інтегрованих структур для реалізації великих прибуткових проектів, які є недоступними для окремих підприємств;

- підвищення конкурентоспроможності продукції, в умовах об'єднань існує можливість зменшення собівартості продукції шляхом зменшення умовно-постійних витрат і підвищення якості продукції.

Але разом з тим, об'єднання мають і ряд недоліків [2,3]:

- зменшення впливу дії ринкових сил на функціонування господарюючих суб'єктів-учасників об'єднань;

- створення взаємозалежності між учасниками об'єднань, що може призвести до негативних наслідків у діяльності окремих підприємств.

Ефективність інвестиційної діяльності об'єднань підвищується за рахунок використання ланками взаємних досягнень у прогнозуванні, плануванні, управлінні, оперативному координуванні, побудові господарського механізму, а також централізації управлінських і інших функцій.

Більшість несистематичних ризиків, які пов'язані з реалізацією інвестицій в межах об'єднання виникають внаслідок посилення конкуренції в певних сегментах інвестиційного ринку, зміни кон'юнктури на ринку капіталів, товарів, послуг тощо. До того ж значною мірою їх виникнення є наслідком появи на ринку продуктів, які створені у результаті впровадження на підприємствах-конкурентах інноваційних розробок. Зниження рівня несистематичних ризиків можливе внаслідок формування ефективної системи управління об'єднанням та підбору висококваліфікованих керівників на усіх рівнях управління об'єднанням.

Держава зацікавлена у формуванні інтегрованих виробничо – господарських структур, які сприятимуть акумуляції інвестиційних ресурсів і спрямуванню їх у виробництво, розвитку пріоритетних галузей промисловості, підвищенню інвестиційної активності внутрішніх і зовнішніх інвесторів, активізація діяльності банківської системи щодо кредитування реального сектора економіки створення привабливого інвестиційного середовища, реалізації державних програм тощо. Отже, необхідність створення об'єднань підприємств є актуальним, а внутрішні резерви регіону та його підприємств найкраще можна розкрити саме через механізм об'єднання, який прискорить активізацію підприємницької та івестиційної діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сисоліна Н. П. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / Н. П. Сисоліна, Г. В. Савеленко, Л. П. Василенко. – Кіровоград: КНТУ, 2015. – 280 с.

2. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – Київ: Лібра, 2002. – 472 с.
3. Євдокимова Н. М. Економічне управління підприємством / Н. М. Євдокимова, Л. П. Батенко, В. А. Верба. – Київ: КНЕУ, 2011. – 327 с

## **АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТУ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**аспірант Рабей Настасія Романівна**

Донецький національний університет імені Василя Стуса  
*Україна*

XXI століття стало часом зникнення більшості обмежень щодо збереження, розповсюдження та використання будь-якої інформації. Суспільство стало настільки інформаційно насиченим, що почало використовувати доступні інформаційні можливості не лише для самовдосконалення, пошуку нового знання, його інтерпретації та використання у професійній діяльності, але й для спілкування, задоволення щоденних побутових потреб, розваг і навіть відпочинку.

Інтернет середовище сьогодні – не просто місце збереження та обміну текстової, графічної, аудіо- та відеоінформації. Для людей третього тисячоліття – це середовище існування на рівні з реальним світом. За даними аналітиків, доросла людина в середньому близько 6 годин в день взаємодіє з всесвітньою мережею: працюючи, спілкуючись, навчаючись та купуючи.

Такого роду сучасні особливості життя людей цілком закономірно викликають зміни в усіх сферах діяльності суспільства, в тому числі і у сфері економіки. Вдосконалення інформаційних технологій, систем і стандартів їх взаємодії призвели до створення нових напрямків сучасного підприємництва – електронного бізнесу, електронної комерції та Інтернет-маркетингу.

Сучасні бізнес-процеси в більшості випадків включають Інтернет-маркетинг як одну з його невід'ємних складових. Практично неможливо сьогодні знайти у світі навіть малу організацію, яка б не мала свого представництва в глобальній мережі. Розвиваються Інтернет-магазини, Інтернет-консультації, Інтернет-аукціони. Без Інтернет-маркетингу не проходить практично жодна ефективна рекламна кампанія [3].

Інтернет-маркетинг є складовою електронної комерції. Часто, його також називають online-маркетингом, що включає в себе такі частини, як інтернет-інтеграція, інформаційний менеджмент, PR, служба роботи з покупцями тощо. Інтернет-маркетинг з'явився на початку 1990-х років, коли перші невеличкі текстові сайти почали розміщувати інформацію про конкретні товари. На сьогодні ж інтернет-маркетинг – це набагато більше, ніж продаж продуктів. Це торгівля інформаційним простором, програмними продуктами,

бізнес-моделями. Сектор Інтернет-маркетингу постійно зростає, про що свідчить поява все нових і нових комерційних сайтів [2].

Актуальність дослідження тенденцій розвитку інструментів Інтернету в маркетинговій діяльності підприємства обумовлена потребою засвоєння особливостей застосування сучасних мережевих технологій під час реалізації маркетингових підходів щодо просування товарів і послуг, пошуку корисної інформації, потенційних клієнтів і ділових партнерів, розширення ринків збуту, забезпечення результативності рекламних кампаній, для організації ефективної системи зворотного зв'язку із покупцями та споживачами [1, с. 38].

Особливості застосування Інтернету в маркетинговій діяльності досліджувалися багатьма науковцями, в чиїх теоретичних та практичних розробках розглянуто й розкрито сутність Інтернет-маркетингу, його основні інструменти, проблеми та тенденції застосування в електронному бізнесі. Серед таких науковців можна виділити Л. Бушуєву, М. Волкову, Е. Голубкову, О. Мамікіну, Є. Павлову та Д. Таганову. Деякі маркетингові інструменти у віртуальній економічній діяльності розглядалися ще в роботах Д. Еймора, Ф. Котлера, А. Хартмана та У. Хенсона, де висвітлювалися загальні проблеми та тенденції її розвитку і надавався порівняльний аналіз фізичного та віртуального маркетингового середовища.

Незважаючи на популярність теми інтернет-маркетингу та численну кількість вітчизняних публікацій щодо використання його елементів в діяльності українських підприємств, досі малодослідженим є аспект ефективності впровадження тих чи інших рекомендацій або застосування окремих інструментів інтернет-маркетингу в українських реаліях. Часто, теоретичні дослідження не підкріплюються практичними експериментами, і як наслідок не містять даних щодо дієвості пропозицій.

Інструментарій інтернет-маркетингу настільки різноманітний та різноплановий, що потребує детального аналізу для формування найефективнішої методики діяльності в всесвітній мережі для кожного окремо взятого підприємства або, принаймні, для кожної окремо взятої галузі. Саме тому так необхідне осмислення та наукове обґрунтування процесів, які відбуваються у сфері Інтернет-маркетингу задля формування ефективної системи онлайн-управління підприємства, здійснення оперативної маркетингової діяльності за допомогою інтерактивних методів, а також створення гідного представництва українських підприємств для їх результативної ринкової конкуренції як в межах українського Інтернет-простору, так і задля виведення їх у світовий бізнес-простір.

Інтернет надає великі можливості по вивченню конкурентів як на місцевих, так і на міжнародних ринках. Основні пошукові системи дозволяють знайти аналогічні по профілю закордонні та українські компанії, порівняти їх політику ціноутворення, асортимент та додаткові послуги. В епоху доступності та швидкості поштових сервісів, багатомовної оснащеності веб-сайтів, а також можливостей інтерактивного швидкісного перекладу, кордони стираються і нічого не заважає споживачу з України бути клієнтом американської, німецької чи навіть японської компанії. Аби утримувати своїх клієнтів більше недостатньо мати лише хороше місцерозташування або гарний дизайн приміщення, необхідно забезпечити найбільш можливу проінформованість

для всіх потенційних споживачів та заявити про переваги, які вони отримують користуючись саме цим сервісом.

Незважаючи на всі складності, все більше число українських компаній включають Інтернет-маркетинг у стратегію своєї діяльності. Для багатьох питань вже полягає не в тому, чи варто використовувати Інтернет, а в тому, який бюджет на це виділити і як його розподілити. Підривний ріст числа користувачів Інтернет відкриває нові можливості по взаємодії з потенційними клієнтами й виводить інтернет-маркетинг на якісно новий рівень, що викликає потребу в детальному вивченні тенденцій розвитку інструментів Інтернет-маркетингу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бойчук І.В., Музика О.М. Інтернет в маркетингу : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 512 с. ISBN 978-611-01-0099-1.
2. Мозгова Г.В. Інструменти інтернет-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств. *Електронний журнал «Ефективна економіка»*. 2013. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2429>.
3. Раца О.Б., Глобак Д.В. Проблеми та перспективи розвитку інтернет-маркетингу в Україні. *Інтернет-видання «Руснаука»*. 2011. URL: [http://www.rusnauka.com/18\\_DNI\\_2011/Economics/6\\_88456.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_DNI_2011/Economics/6_88456.doc.htm).

## **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

**Септа Вікторія Андріївна, Адамовська Вікторія Сергіївна**  
*Криворізький Національний Університет  
Україна*

Головними напрямками підвищення ефективності тієї чи іншої галузі є широке впровадження та використання ринкових механізмів господарювання. Як показує досвід економічно розвинутих країн, ринковий механізм господарювання сприяє досягненню високих темпів економічного і соціального розвитку держави, ефективному використанню усіх видів ресурсів, прискоренню науково-технічного прогресу, раціоналізації територіальної та галузевої структур виробництва, підвищенню рівня життя населення.

Запаси відіграють центральну роль у раціональній та ефективній діяльності підприємства, вони є складовою частиною активів.

У сучасній економічній теорії відсутній єдиний погляд щодо змісту запасів підприємства та їх складу, тобто і не має єдиного методичного підходу стосовно їх оцінки. Невизначеність теоретичних трактувань обраного поняття призводить до розбіжностей оцінки та аналізу використання запасів.

Велику увагу питанням оцінки запасів, їх ефективного використання приділяють відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: Ф.Ф.Бутинець, В.І.Ефіменко, В.С.Рудницький, В.В. Сопко, М.Г.Бейгельзімер, І.А.Білобжецький.

Визначення поняття “запаси” подано в П(С) БО 9 “Запаси”, відповідно до п.4 якого, запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

У балансі запаси оцінюються за первісною вартістю або за чистою вартістю реалізації.

Виробничі запаси надходять на підприємство в результаті їх придбання у постачальників відповідно до укладених договорів із ними, внеску засновників підприємства до статутного капіталу, обміну на неподібні активи, безоплатної передачі, оприбуткування раніше неврахованих запасів на балансі.

Раціональне використання виробничих ресурсів кожного виробництва є обов'язковою умовою не тільки подальшого розвитку, а й самого існування підприємств.

Проведення комплексного аналізу виробничих ресурсів можлива у трьох напрямках:

Перший напрямок – це аналіз впливу факторних показників спочатку на обсяг виробництва та реалізації, а потім у вигляді визначення такого впливу на прибуток.

Другий напрямок полягає у виявленні впливу більш деталізованих факторних показників на прибуток на основі попереднього проведення відповідних математичних перетворень.

Третій напрямок – це економічний аналіз впливу техніко-економічних факторів на використання виробничих ресурсів та прибуток підприємств, тобто техніко-економічний аналіз.

В умовах ринку необхідно здійснювати розрахунок потреби в матеріалах, аналізувати інтенсивність використання запасів і ефективність виробництва продукції для того, щоб досягнути високого рівня виробництва.

Взагалі, витрати сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів у більшості малих підприємств займають 80 – 90% серед всіх витрат на виробництво нової продукції, а звідси головним завданням є визначення забезпеченості підприємства різними видами матеріальних ресурсів та пошук резервів раціонального їх використання.

Важливим аспектом є розрахунок забезпеченості підприємства запасами у днів. Забезпеченість (мінімальний запас днів) розраховується за формулою (1):

$$Z_{\min} = \frac{Z_n}{D_n} \quad (1)$$

де:

$Z_n$  – запас того чи іншого виду матеріалу;

$D_n$  – добова потреба у цьому матеріалі.

Після аналізу забезпеченості підприємства виробничими запасами, необхідно оцінити ефективність використання матеріальних ресурсів за допомогою показників, таких як: матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання запасів, коефіцієнт оборотності, тривалість обороту.

Отже, як висновок зазначимо, що для оцінки забезпеченості підприємств запасами необхідно, насамперед, проводити аналіз їх складу, враховувати те, що вони повинні бути оптимальними. Тобто важливо розраховувати потребу підприємств в запасах, а також інтенсивність їх використання, що і дасть можливість досягти високого рівня виробництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів /Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька– Житомир: ПП "Рута", 2003.
2. Голубченко В. Кілька кроків до порядку обліку запасів/ В. Голубченко//Дебет-Кредит.– 2003.– № 37.
3. Скибінський З.М. Облік на підприємствах малого бізнесу: Навч. посібник.- 2008.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99р. №246, зі змінами та доповненнями.

## **АНАЛІЗ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В РАМКАХ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ**

**Депотапчук Анастасія Володимирівна, Дорошук Наталія Володимирівна**  
Науковий керівник: канд. екон. наук, професор Калабухова С.В.  
*Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана  
Україна*

Основні напрямки аналізу стратегії підприємства в рамках бізнес-аналізу узагальнені у Керівництві з бізнес-аналізу, виданого Міжнародним інститутом бізнес аналізу [1]. Зокрема, у цьому документі відзначається, що стратегія визначає найбільш ефективний спосіб використання можливостей підприємства для досягнення бажаних цілей та виконання задач. При цьому зазначається, що стратегії можуть складатися як для всього підприємства, так і для підрозділів, відділів чи сфери діяльності, певного продукту, проекту чи їх ітерації. Сфера знань з аналізу стратегії в рамках бізнес-аналізу охоплює перелік дій, які необхідно здійснити з метою співпраці із зацікавленими сторонами, у напрямку виявлення потреби в стратегічному чи тактичному аналізі для вирішення даної проблеми підприємства та узгодження кінцевої стратегії змін із стратегіями більш високого та низького рівня.

Аналіз стратегії концентрується на визначенні майбутніх та перехідних станів, необхідних для задоволення бізнес-потреб, і робота, що вимагається, обумовлюється як цією необхідністю, так і масштабом рішення. Ця робота поєднує стратегічне мислення в бізнес-аналізі, а також виявлення або уявлення можливих рішень, які дозволять підприємству створити більшу цінність для зацікавлених сторін і / або захопити більше цінності для себе.

Аналіз стратегії створює середовище для аналізу вимог і визначає процес конкретної зміни. Аналіз стратегії повинен здійснюватися в силу уявлення потреб бізнесу. Це дозволяє зацікавленим особам приймати рішення: чи варто розв'язувати дану проблему чи ні. Аналіз стратегії – це безперервна діяльність, яка оцінює будь-які зміни в діяльності бізнесу, в його середовищі, або будь-яка нова інформація, яка може вказати на необхідність коригування стратегії змін.

При здійсненні стратегічного аналізу бізнес-аналітики повинні враховувати середовище, в якому вони працюють, і наскільки передбачуваним є діапазон можливих результатів. Якщо зміни матимуть передбачуваний результат, то майбутній стан та можливі перехідні стани, зазвичай, чітко визначені, внаслідок чого можна спланувати чітку стратегію. Однак якщо результати важко передбачити, то при розробці стратегії необхідно більшу увагу зосередити на зниженні ризику, перевірці припущень або ж необхідно змінювати курс до того часу, поки стратегія, яка забезпечить досягнення бізнес-цілей, не буде виявлена чи поки не закінчиться ініціатива. Ці завдання можуть бути виконані в будь-якому порядку, однак вони часто виконуються одночасно, оскільки стратегія повинна мати ту форму, яка є дійсно досяжною. Стратегія може бути відображена у формі стратегічного плану, у різновиді продукту, бізнес-кейсі, дорожньої карти продукту або іншим способом.

Згідно Керівництва з бізнес-аналізу, стратегічний аналіз включає наступні завдання [1]:

- аналіз поточного стану: вивчає потреби бізнесу та їх вплив на напрямок функціонування підприємств в даний момент, а також встановлює базову лінійку розвитку та контекст для змін;
- визначення майбутнього стану: визначає цілі та завдання, які демонструватимуть задоволення потреб бізнесу, і визначає, які частини підприємства необхідно змінити для досягнення цих цілей і завдань;
- оцінка ризиків: включає невизначеність, пов'язану зі змінами, враховує вплив цих невизначеностей, які в подальшому можуть вплинути на цінність інформації та вартість бізнесу, а також рекомендує заходи для усунення ризиків у конкретних випадках;
- визначення стратегії змін: передбачає аналіз розривів між поточним і майбутнім станом, оцінює варіанти досягнення майбутнього стану і рекомендує найкращий підхід для досягнення майбутнього стану, включаючи будь-які перехідні стани, які можуть знадобитися на цьому шляху.

Базова концепція моделі бізнес-аналізу (BACCM™) описує відносини між шістьма основними поняттями. Табл. 1 описує реалізацію кожного з основних концептів в контексті аналізу стратегії підприємства.

Таблиця 1

### Основна концептуальна модель бізнес-аналізу як каркас аналізу стратегії підприємства

<b>Базовий концепт бізнес-аналізу</b>	<b>Завдання під час аналізу стратегії</b>
<b>Зміни:</b> акт трансформації у відповідь на потреби бізнесу	Визначити майбутній стан і розробити стратегію для досягнення цього стану
<b>Потреби:</b> проблема або можливість, яку необхідно вирішити	Визначення потреб в поточному стані, а також пріоритетів для досягнення бажаного майбутнього стану



Продовження табл. 1

<b>Базовий концепт бізнес-аналізу</b>	<b>Завдання під час аналізу стратегії</b>
<b>Рішення:</b> конкретний спосіб задоволення однієї або більше потреб в цілому	Визначити масштаб рішення як частину зміненої стратегії
<b>Зацікавлені сторони:</b> особа або група осіб, які мають відношення до змін, потреб та рішень	Співпрацювати з зацікавленими сторонами для того щоб зрозуміти потреби бізнесу, розробити стратегію змін і в майбутньому відповідати цим потребам
<b>Цінність:</b> важливість і корисність інформації для зацікавлених сторін в контексті.	Вивчити потенційну цінність рішення, щоб зрозуміти чи є зміна виправданою
<b>Контекст:</b> обставини, які забезпечують розуміння змін	Розглянути контекст підприємства в розробці стратегії змін

**Список використаних джерел:**

1. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK). Version 3 (2015) [Електронний ресурс] / International Institute of Business Analysis (IIBA). – URL: [http://www.the-aba.com/administrator/components/com\\_event/uploads/59014e456ca677.92343092BABOK\\_Guide\\_v3\\_Member.pdf](http://www.the-aba.com/administrator/components/com_event/uploads/59014e456ca677.92343092BABOK_Guide_v3_Member.pdf)

**АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА****Білова Юлія Анатоліївна**

*Бердянський економіко-гуманітарний коледж  
Бердянського державного педагогічного університету  
Україна*

**Актуальність дослідження.** Сучасний трансформаційний стан економіки України значно ускладнює умови реалізації фінансово-господарської діяльності підприємств, загострюючи проблеми їх виживання в економічному просторі. Це зумовлює зростання ролі такої моделі управління, яка відповідає меті підвищення ефективності діяльності і водночас дає змогу зберегти фінансову стабільність та незалежність суб'єкта господарювання в умовах, які динамічно змінюються. Основним складовим компонентом цієї моделі є систематичний і об'єктивний аналіз фінансового стану підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ваговий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану підприємств внесли вчені економісти: К.В. Ізмайлова, О.О. Терещенко, А.М. Поддєрьогін, А.Д.Шеремета, Е.В. Лисицина, Л.А. Лахтіонова, Л.Д. Білик, Д.С. Сайфулін, Є.В. Негашев та ін. Разом з тим, питання оцінки фінансового стану підприємств в контексті сучасних нестабільних умов їх функціонування та якісних змін в системі управління потребує подальшого науково-практичного дослідження щодо вдосконалення традиційних методик оцінки фінансового стану та впровадження нових підходів до методики реалізації фінансового аналізу.

**Мета дослідження.** Метою статті є дослідження сутності, завдань та традиційної методики оцінки фінансового стану підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [1, с.282]. Фінансовий аналіз має важливе значення в економічній діяльності підприємства. Він дає об'єктивну оцінку ефективності господарської діяльності підприємства, створює можливості для пошуку резервів та шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності, забезпечує його подальший соціально-економічний розвиток. Якість фінансового стану підприємства визначає стимули для прийняття рішень з питань побудови ділових взаємовідносин та оптимізації економічних інтересів учасників бізнес-процесів. На основі фінансового аналізу відбувається прогнозування та перспективне планування фінансово-господарської діяльності підприємств.

Основна мета фінансового аналізу – одержання невеликої кількості ключових (найбільш інформативних) параметрів, які відображають точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків та збитків, зміни в структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами та кредиторями. При цьому інтереси аналітика і менеджера можуть бути спрямовані як на аналіз поточного фінансового стану підприємства, так і на побудову проєкції ближніх та віддалених перспектив [2, с.29].

Інформаційною базою забезпечення оцінки фінансового стану підприємств є його фінансова звітність, дані статистичної звітності й оперативна інформація. Основними формами фінансової звітності, що відображають стан підприємства є:

- баланс ( форма № 1),
- звіт про фінансові результати ( форма № 2),
- звіт про рух грошових коштів ( форма № 3),
- звіт про власний капітал ( форма № 4)
- додатки до балансу ( форма № 5).

Бухгалтерський баланс містить узагальнені дані щодо стану майна, власного капіталу та зобов'язань підприємства на певну дату і є найбільш інформативним джерелом оцінки фінансового стану підприємств.

Концептуально методика фінансового аналізу вже склалася в світовій та зарубіжній практиці. Залежно від мети та аналітичних задач фінансового аналізу в кожному конкретному випадку обирається відповідний інструментарій та комплекс оціночних показників.

Існуючі методики оцінки фінансового стану підприємства можна згрупувати в такі блоки [3, с.65-66].

- Трансформаційні, що направлені на перетворення звітності в більш зручний для сприйняття вигляд. Блок трансформаційних методик носить описативний характер.

- Якісні методики, які підрозділяються на методики вертикального, горизонтального аналізу, аналізу ліквідності балансу та формалізовані анкетні схеми.

- Коефіцієнтний аналіз, який базується на розрахунку відносних показників на основі статистичної фінансової звітності.

• Інтегральні методи оцінки фінансового стану підприємства передбачають синтезування фінансових індикаторів в комплексні конструкції. Вони дають можливість здійснювати комплексний підхід щодо оцінки фінансового стану за допомогою інтегральних показників.

Перші 3 блока можна віднести до традиційних методик проведення фінансового аналізу, вони широко розповсюджені в практиці читання фінансових звітів.

Основний зміст аналізу фінансового стану підприємства схематично представлено на рис.1. Умовно його можна розділити на такі аналітичні складові: структурний аналіз активів і пасивів, аналіз фінансової стійкості, аналіз фінансової платоспроможності, аналіз прибутковості підприємства.

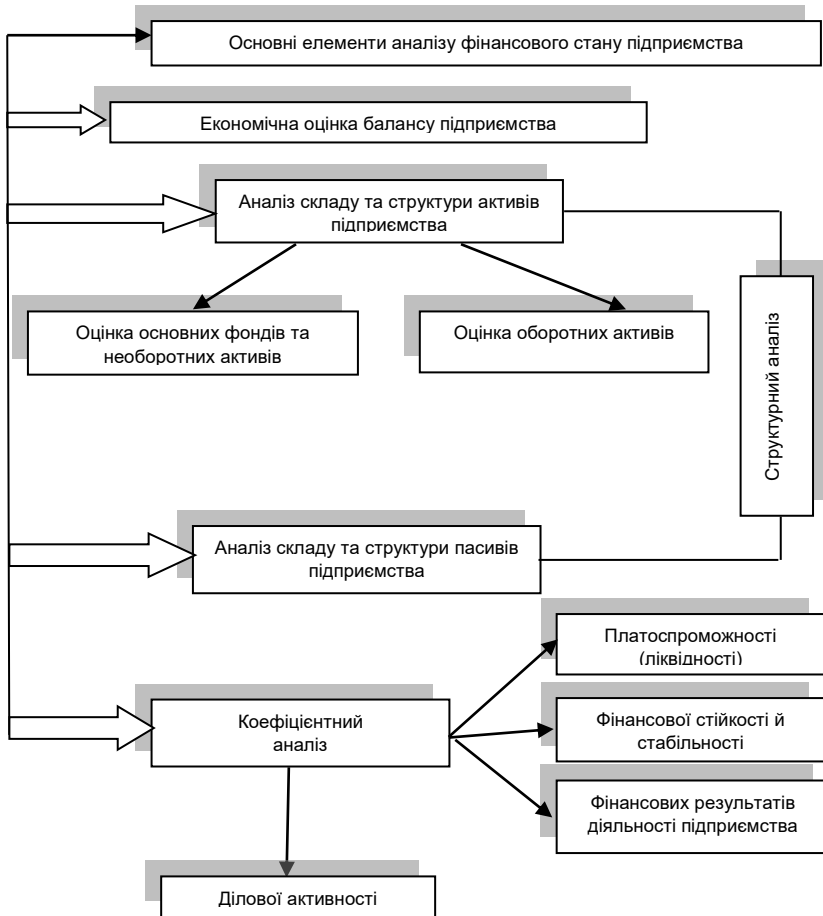


Рис. 1. Традиційна модель аналізу фінансового стану підприємства

Відповідно до традиційної моделі аналізу оцінку фінансового стану підприємства здійснюють за допомогою прийомів горизонтального, структурного та коефіцієнтного методів.

Горизонтальний аналіз дає можливість оцінити динаміку змін абсолютних та відносних величин статей балансу за певний період. В ході структурного аналізу визначається питома вага статей у загальній сумі валюти балансу, тобто проводиться оцінка структури активів і пасивів балансу на певну дату.

Структурний аналіз балансу має попередній характер, оскільки в результаті його проведення ще не можна дати остаточну оцінку фінансового стану, для здійснення якого потрібен розрахунок спеціальних показників. Тому важливим елементом оцінки фінансового стану підприємства є коефіцієнтний аналіз.

За даними фінансової звітності можна розрахувати близько 200 фінансових коефіцієнтів, які умовно підрозділяють на 4 основні групи:

- показники платоспроможності (ліквідності)
- показники фінансової стійкості
- показники ділової активності
- показники фінансових результатів підприємства.

Наведемо кратку характеристику кожній групі показників.

Показники платоспроможності характеризують здатність підприємства своєчасно та в повному обсязі покрити свої боргові зобов'язання. Для оцінки платоспроможності використовують 3 відносних показника різного ступеню ліквідності активів, які виступають в якості покриття короткострокових зобов'язань: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт покриття.

Показники фінансової стійкості визначають фінансову можливість підприємства здійснювати господарську діяльність, характеризують наявність та достатність власного капіталу для формування активів та фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Найбільш важливі з них – коефіцієнти автономії і маневреності власних коштів. Класифікація і порядок розрахунку вищезазначених оціночних показників фінансового стану підприємства відображені на рис. 2.

Аналіз показників ділової активності дає можливість оцінити оборотність усього власного капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансової оборотності засобів.

Показники фінансових результатів підприємства характеризують абсолютну ефективність господарської діяльності підприємства.

Для оцінки фінансового стану підприємства значення отриманих коефіцієнтів порівнюють з нормативними величинами, які характеризують оптимальні або критичні значення якості фінансового стану. Як правило, за нормативні величини приймають або усереднені за часовим рядом значення показників даного підприємства, які відносились до попередніх задовільних періодів з точки зору фінансового стану, або середньогалузеві значення показників. Однак слід зазначити, що рекомендовані в вітчизняній та зарубіжній літературі нормативні показники не враховують специфіку і особливості діяльності кожного окремого підприємства, а також динаміку змін фінансових результатів. Нормативні значення фінансових показників (коефіцієнтів) повинні об'єктивно відображати фінансовий стан підприємства і

визначатися з урахуванням зростання або зменшення фінансових результатів підприємства.

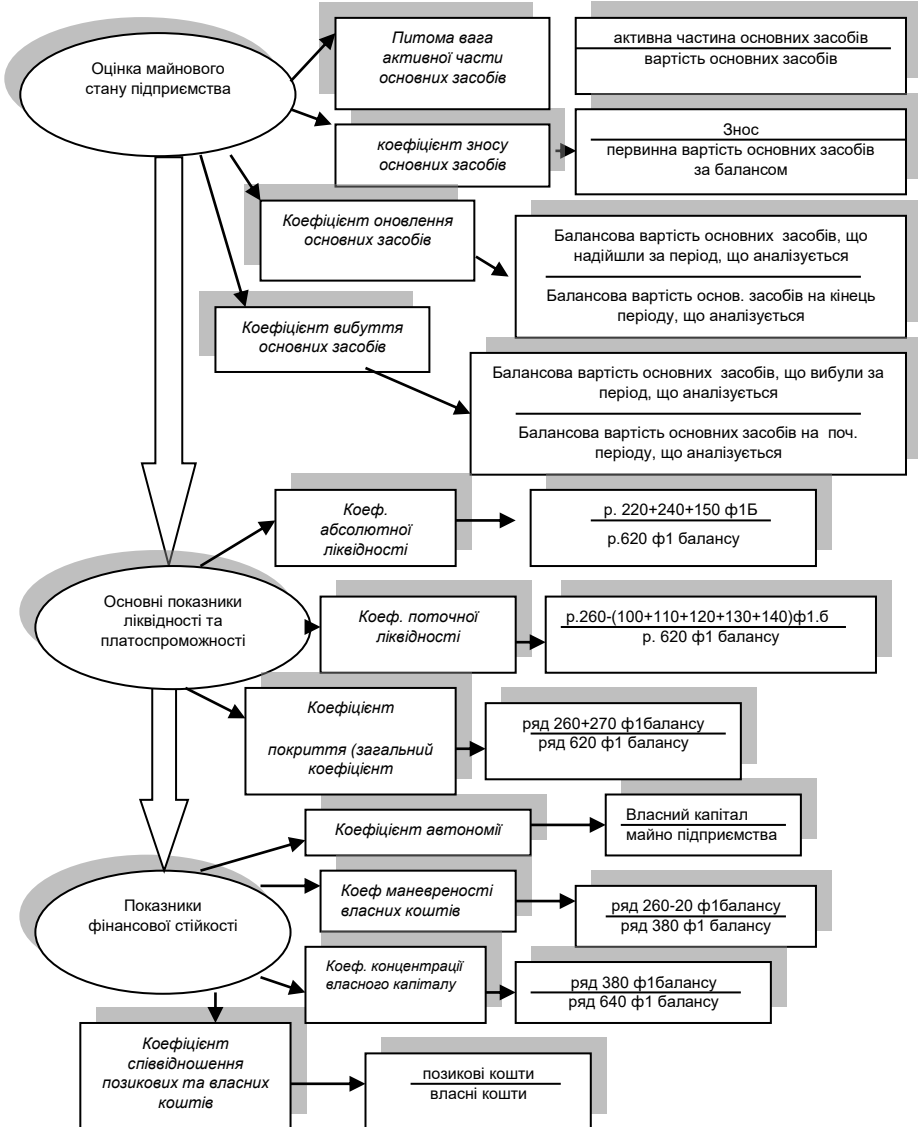
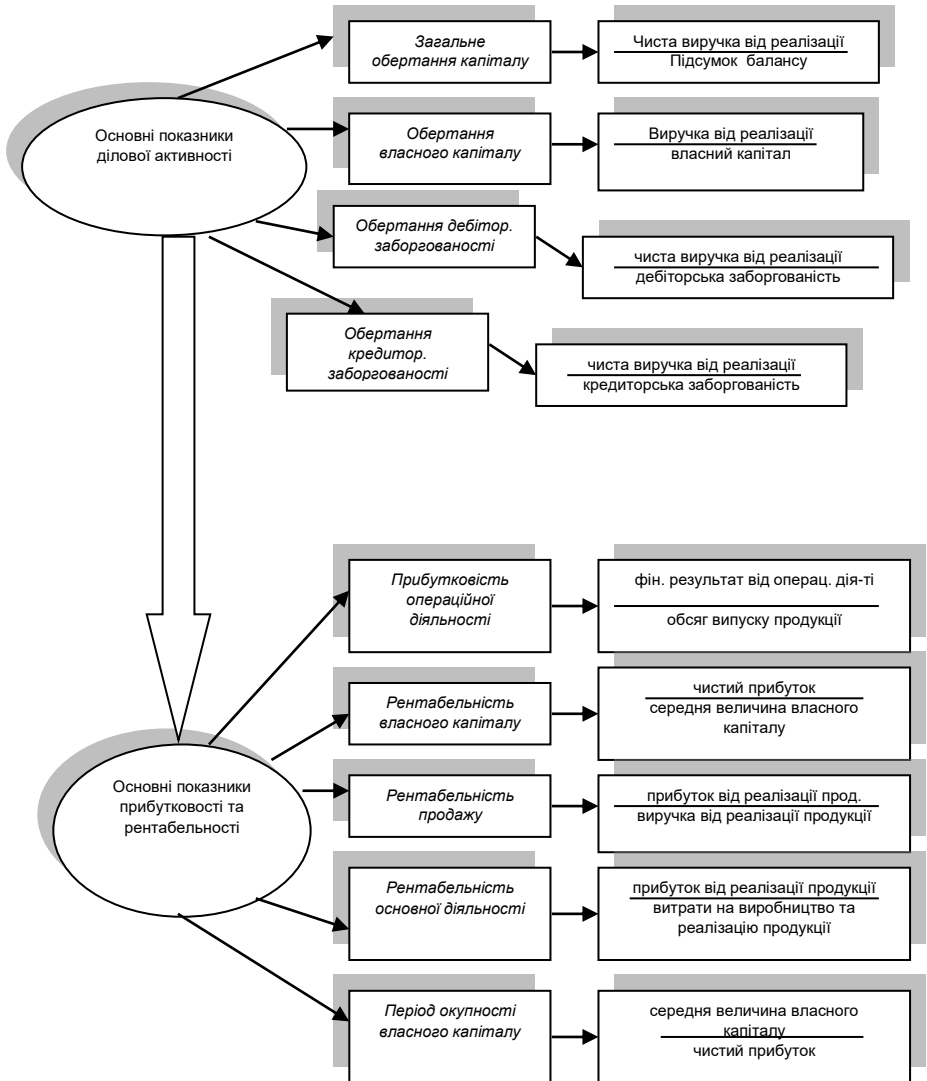


Рис. 2. Система аналітичних коефіцієнтів фінансового стану підприємства



Продовження рис. 2. Система аналітичних коефіцієнтів фінансового стану підприємства

- Приведений перелік коефіцієнтів не є вичерпним і може бути доповнений в залежності від цілей та практичного значення аналізу в кожному відповідному випадку.

Сучасні дослідження в області фінансового аналізу спрямовані на пошук альтернативних інструментів оцінки фінансового стану, які б враховували особливості реалізації господарської діяльності підприємств в Україні.

**Висновки.** Одже, аналіз фінансового стану підприємства є одним з основних елементів фінансового менеджменту, в рамках якого здійснюється діагностика поточного й перспективного фінансового стану підприємства, формування його стратегії розвитку.

В сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств актуальним постає завдання розробки сучасних комплексних методик оцінки фінансового стану підприємств з використанням широкого спектра комп'ютерних технологій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д., Г.Г.Нам, та ін. Фінанси підприємств: Підручник / А.М.Поддєрьогін, Л.Д.Буряк, Г.Г.Нам, та ін. - К.: КНЕУ, 2001.- 460 с., іл.
2. Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу / А.Д.Шеремет. – М.:ИНФРА – М., 2000.- 208 с.
3. Бородкин К.В., Преображенский Б.Г. Анализ инструментария финансовой диагностики.// Финансы.- 2004. -№3. – с.65-66.
4. Бень Т.Г., Довгань С.Б. Интегральная оцінка фінансового стану підприємства. // Фінанси України. – 2002. № 6. – с. 53-61.

## **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

**канд. екон. наук, доцент Булеца Надія Володимирівна**  
*Ужгородський національний університет*  
*Україна*

Використання ефективних інструментів стимулювання сприяє соціально-економічному розвитку регіонів. Серед таких інструментів особливе значення мають бюджетні, за допомогою яких збільшується економічна активність суб'єктів господарювання, формуються доходи місцевих бюджетів, залежить забезпечення територіальних громад суспільними благами. Використовуючи такі інструменти, держава встановлює форми та методи створення необхідних фінансових ресурсів, розвиває або стримує окремі економічні та соціальні процеси в регіонах [2,с.80-86].

Як відмічає Т.А. Коляда [3,с.254], спираючись на аналіз зарубіжного досвіду, розробка вітчизняної методології оцінки стимулювання регіонального розвитку в умовах децентралізації знаходиться на стадії становлення. Вона включає сукупність методів, які відрізняються за складністю, точністю та достовірністю використовуваних інформаційних ресурсів. З таких позицій для оцінки ефективності фінансових інструментів стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів можуть використовуватися відповідні методи на основі:

- 1) експертних оцінок (методи «круглого столу», «мозкового штурму», Делфі);
- 2) коефіцієнта податкової лояльності;

- 3) дотримання принципів побудови податкової системи;
- 4) рівня податкового навантаження;
- 5) економічні (методи кореляційного та регресійного аналізу).

Метод експертних оцінок передбачає, що група експертів досліджує вплив фінансових інструментів на регіональний розвиток і робить відповідні висновки. Цей метод є достатньо простим, але точність результатів залежить від суб'єктивної думки експертів, відповіді яких зазвичай вимірюються за порядковою шкалою, є результатами ранжування, парних порівнянь та іншими об'єктами нечислової природи [4].

У багатьох дослідженнях для оцінки впливу фінансових інструментів на регіональний розвиток використовується коефіцієнт податкової лояльності. Він характеризує ступінь економічної виправданості очікуваних наслідків щодо соціально-економічного розвитку регіону в результаті змін, що вносяться в податкову систему. Як зазначається в роботі [1, с.23-31], регіональний (територіальний) коефіцієнт податкової лояльності визначається на основі сукупності галузевих коефіцієнтів, розрахованих для конкретного регіону. В процесі розрахунку враховуються вага окремих видів економічної діяльності шляхом визначення частки продукції, виробленої кожною галуззю у ВРП країни; ранги видів економічної діяльності, які відповідають пріоритетам соціально-економічного розвитку відповідного регіону; чинні спеціальні податкові режими в регіоні у зв'язку з їх впливом на фінансовий стан суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності, що в цілому обумовлює зміни у соціально-економічному розвитку регіонів держави.

Метод на основі дотримання принципів побудови податкової системи передбачає їх аналіз шляхом зіставлення існуючих принципів, які визначено Податковими кодексами багатьох країн світу, у тому числі України ст. 4.1 ПКУ [5], та закріплено на законодавчому рівні, з основними принципами, до яких А. Смітом [6] у фундаментальній праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776 р.) віднесено такі:

- співмірність податку (equality);
- визначеність податку (certainty);
- зручність оподаткування (convenience);
- економічність оподаткування (economy).

Розрахунок податкового навантаження регіонів України характеризує частку їх податкових доходів у загальній вартості товарів, робіт, послуг, вироблених з використанням ресурсів на регіональному рівні за конкретний період часу і включає доходи, які генеруються у регіоні, незалежно від місця проживання та реєстрації робітників і підприємств. Особливістю цієї групи методів є простота розрахунків.

Економічні методи кореляційного та регресійного аналізу дозволяють якісно описувати залежність між досліджуваними чинниками та результуючим показником. Основною перевагою цього методу є його універсальність, достатній вибір функціональних залежностей, а також можливість використання у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Таким чином, удосконалено методичний інструментарій оцінки ефективності стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів в умовах фінансової децентралізації. Його побудовано на базі визначення



впливу бюджетних чинників на регіон, що, на відміну від інших підходів, дозволяє обґрунтувати можливі наслідки соціально-економічного розвитку регіонів у результаті змін до державної і регіональної бюджетно-податкової політики.

#### **Список використаних джерел:**

1. Евстафьева, А.Х. (2013). Методы оценки эффективности налоговой политики региона. Вестник Пермского университета, 3 (18), 23- 31.
2. Иванова, О.Ю. (2013). Налогово-бюджетные инструменты обеспечения конкурентоспособности регионов: разграничение сфер применения. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право), 1 (60), 80 - 86.
3. Коляда, Т.А. (2014). Генеза методологічних засад бюджетного прогнозування. Бізнес Інформ, 7, 253-259.
4. Орлов, А.И. (2011). Организационно-экономическое моделирование. В 3 ч. Ч. 2. Экспертные оценки. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана.
5. Податковий кодекс України (2010): Верховна Рада України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/2755-19 (дата звернення: 07.06.2019).
6. Смит, А. (2007). Исследование о природе и причинах богатства народов. Пер. с англ. М.: Эксмо.

## **АНАЛІТИЧНЕ МИСЛЕННЯ ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ В ПРАКТИЦІ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ**

**Мощенська Євгенія Вадимівна, Чухно Оксана Володимирівна**

Науковий керівник: канд. екон. наук, професор Калабухова С.В.

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

*Україна*

Основні компетенції бізнес-аналітиків, що наведені у Керівництві з основ знань з бізнес-аналізу, виданого Міжнародним інститутом бізнес аналізу [1], містять опис поведінки, характеристик, знань і особистих якостей, які сприяють практиці бізнес-аналізу. Описані компетенції не є унікальними для бізнес-аналізу. Вони всі описані для того, щоб читачі знали про спектр необхідних фундаментальних навичок та забезпечили їм основу для подальшого вивчення та знань, що і дозволять їм бути адаптованими бізнес-аналітиками.

Всі компетенції згруповані в шість категорій: 1. Аналітичне мислення і вирішення проблем; 2. Поведінкові характеристики; 3. Ділові знання; 4. Навички комунікації; 5. Навички взаємодії; 6. Інструменти та технології. Кожна компетенція, що лежить в основі, визначається за допомогою цілей, визначення та заходів ефективності.

Аналітичне мислення і навички вирішення проблем необхідні аналітикам для того, щоб ефективно аналізувати проблеми та можливості, визначати, які зміни можуть надавати найбільшу цінність та працювати із зацікавленими сторонами, щоб зрозуміти вплив цих змін. Бізнес-аналітики реалізують

аналітичне мислення шляхом швидкого засвоєння різних типів інформації, а також визначень, які є актуальними. Бізнес-аналітики повинні мати можливість швидко обирати ефективні та адаптовані методи для вивчення та аналізу засобів масової інформації, аудиторій, типів проблем та середовищ, з якими вони стикаються.

Бізнес-аналітики використовують аналітичне мислення та вирішення проблем, тому що вони сприяють розумінню ситуацій, цінності запропонованих змін та інших складних ідей. Наявність чіткого розуміння аналітичного мислення та вирішення ключових проблем дозволяє бізнес-аналітикам визначити найкращі способи представлення інформації своїм зацікавленим сторонам. Наприклад, деякі поняття легше зрозуміти, якщо вони представлені у діаграмах та інформаційній графіці, а не у абзацах тексту. Таке розуміння допомагає бізнес-аналітикам планувати свій підхід до бізнес-аналізу і дає їм змогу виражати інформацію про бізнес-аналіз таким чином, щоб вона була відповідною до матеріалу, який передається їх аудиторії. Ключові компетенції аналітичного мислення та вирішення проблем включають: творче мислення, прийняття рішень, навчання, вирішення проблем, системне мислення, концептуальне мислення та візуальне мислення.

Творче мислення передбачає створення нових ідей та концепцій, а також пошук нових або різних асоціацій між існуючими ідеями та концепціями. Це допомагає подолати жорсткі підходи до вирішення проблем, ставлячи під сумнів традиційні підходи та заохочуючи нові ідеї та інновації, які відповідають ситуації. Бізнес-аналітики можуть бути корисними у просуванні творчого мислення шляхом ідентифікації та пропонування альтернатив, а також шляхом опитувань та складних припущень.

Бізнес-аналітики повинні бути ефективними у розумінні критеріїв прийняття рішення, а також допомагати іншим прийняти кращі рішення. Коли бізнес-аналітик або група зацікавлених сторін стикаються з необхідністю вибору варіанту з набору альтернатив, необхідно прийняти рішення, яке є найбільш вигідним для зацікавлених сторін та самого підприємства. Визначення цього питання полягає в зборі інформації, що має відношення до рішення, аналізу відповідної інформації, проведення порівнянь і компромісів між аналогічними і несхожими варіантами, а також визначення найбільш бажаного варіанту. Бізнес-аналітики документують рішення, щоб використовувати їх як посилання у випадку, якщо подібне рішення вимагається в майбутньому, або якщо вони повинні пояснити, чому було прийнято рішення.

Здатність швидко засвоювати нові та різні типи інформації, а також змінювати та адаптувати існуючі знання дозволяє бізнес-аналітикам ефективно працювати в швидко змінюваних та розвиваючих середовищах. Навчання - це процес отримання знань або навичок. Вивчення документів проходить через безліч етапів, від початкового одержання і вивчення необроблених фактів, через розуміння їхнього значення, до застосування знань у роботі, що відбувається вдень, і, нарешті, аналізу, синтезу і оцінці. Бізнес-аналітики повинні бути в змозі описати свій рівень розуміння сфери бізнесу та бути здатними застосовувати цей рівень розуміння, щоб визначити, які аналітичні заходи необхідно виконувати в даній ситуації. Після

того, як вивчення документу досягнуло точки завершення аналізу, бізнес-аналітики повинні мати можливість синтезувати інформацію, щоб виявити можливості для створення нових рішень і оцінити ці рішення, щоб забезпечити їх ефективність.

Визначення проблеми передбачає, що характер та її будь-які основні проблеми зрозумілі всім зацікавленим сторонам. Точки зору зацікавлених сторін чітко сформульовані та адресовані для розуміння будь-яких конфліктів між цілями та завданнями різних груп стейкхолдерів. Припущення визначені та підтверджені. Цілі, які будуть виконані після вирішення проблеми, чітко визначені, і розглядаються і, можливо, розробляються альтернативні рішення. Альтернативи оцінюються відповідно до цілей, щоб визначити, яке можливе рішення найкраще, і визначити цінність і компроміси, які можуть існувати між рішеннями.

#### **Список використаних джерел**

1. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK). Version 3 (2015) [Електронний ресурс] / International Institute of Business Analysis (IIBA). – URL: [http://www.the-aba.com/administrator/components/com\\_event/uploads/59014e456ca677.92343092BABOK\\_Guide\\_v3\\_Member.pdf](http://www.the-aba.com/administrator/components/com_event/uploads/59014e456ca677.92343092BABOK_Guide_v3_Member.pdf)

## **АУДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Неборачко Микола Едуардович**

Науковий керівник: старший викладач Гришук С.В.

*Національний університет ДФС України  
Україна*

Забезпечення фінансової стійкості підприємства в сучасних ринкових умовах є важливим аспектом у його фінансово-господарській діяльності. Адаптивність, зокрема, підтримувати платоспроможність та ліквідність дозволяють ефективно взаємодіяти з контрагентами та, як результат, отримувати доходи. Фінансова стійкість підприємства як об'єкта управління характеризується складністю та багатогранністю. З огляду на це управління фінансовою стійкістю підприємств, її оцінка та аудит задля належного забезпечення фінансового стану підприємства та прийняття в цій сфері ефективних управлінських рішень набувають пріоритетного значення. Система управління фінансовою стійкістю підприємства повинна обов'язково включати до свого складу підсистему контролю або аудиту [1, с. 884].

Проблемам аудиту фінансової стійкості підприємства присвячено ряд праць зарубіжних учених-економістів, а саме дослідження І. Романа, Т. Таффлера, У. Бівера, Є. Бреґгема, та українських науковців, а саме роботи І. Бланка, О. Білої, А. Поддєрьогіна, В. Опаріна, Є. Мниха, В. Савчука.

Фінансова стійкість характеризує стабільність фінансового стану підприємства, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів. Низький рівень

фінансової стійкості призводить до зниження платоспроможності підприємства, нестачі коштів для ведення нормальної господарської діяльності. Надто висока фінансова стійкість може негативно впливати на господарську діяльність підприємства, створювати умови для збільшення витрат, нагромадження запасів і резервів, недовикористання позикового капіталу за рахунок кредитів банків тощо [1, с. 885].

З метою здійснення внутрішнього аудиту підприємство може створювати аудиторську службу або наймати внутрішніх аудиторів. У ході своєї діяльності внутрішні аудитори проводять звичайні перевірки щодо відповідності або здійснюють операційний аудит. Внутрішні аудитори як суб'єкти аудиту підпорядковуються керівництву підприємства, а тому проводять планові і позапланові перевірки згідно з його розпорядженнями [2].

Варто звернути увагу на те, що виступатиме як об'єкти аудиту фінансової стійкості. На думку О. Скорби, мають розглядатись не лише фінансові документи, але й бізнес-процеси, бізнес-середовище та пов'язані з ними ризики [3, с. 57]. Об'єктами аудиту фінансової стійкості виступають джерела майна підприємства. Інформаційною базою аудиту фінансової стійкості може слугувати фінансова звітність підприємства, тобто система показників, які відображають майновий і фінансовий стан підприємства на конкретну дату. Основними джерелами інформації виступають ф. № 1 «Баланс» та ф. № 4 «Звіт про власний капітал», дані первинного та аналітичного бухгалтерського обліку, які уточнюють окремі статті балансу, а також примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5) [1, с. 886].

Бухгалтерська звітність повинна давати повну та достовірну інформацію про фінансове становище підприємства, про результати його діяльності та про будь-які зміни його фінансового становища. Методи аудиту фінансової стійкості повинні базуватися на підходах, що дають змогу оцінити перспективи підприємства, з урахуванням даних аналізу за минулий період. Дуже добре було б проводити аудит прогностичної фінансової звітності (бюджетів). Необхідно внести доповнення в наявні форми фінансової звітності або ввести нові форми звітності, що містять показники поточної і прогностичної стійкості і платоспроможності на прогностичний період, оцінку справедливої вартості активів підприємства тощо [3, с. 57].

Аудиторська перевірка фінансової стійкості включає нормативну базу для проведення аудиту; предметну область проведення перевірок; методику проведення аудиту. Документування аудиту дає змогу аналізувати дії аудиторів і організувати як внутрішній, так і зовнішній контроль якості їх роботи. Крім того, на основі робочої документації аудиторська фірма може відстоювати свої інтереси в суді у разі претензій клієнтів щодо низької якості проведеного аудиту [1, с. 885-886].

Таким чином аудит фінансової стійкості підприємства дає змогу забезпечити достовірною інформацією як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів, зокрема, учасників ринку – кредиторів та інвесторів. А також така аудиторська перевірка дозволяє підтримувати загальний імідж компанії та розширювати її долю на ринках шляхом незалежного зовнішнього підтвердження її репутації.

### Список використаних джерел:

1. Мулик Я.І. Аудит фінансової стійкості підприємства: проблеми та перспективи розвитку. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2017. URL: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/175.pdf>
2. Утенкова К. Аудит: [навчальний посібник] / К. Утенкова. – К.: Алерта, 2011. – 408 с.
3. Скорба О. Аудит стійкості підприємства – крок до подолання економічної кризи / О. Скорба // Економіка: проблеми теорії і практики: збірник наукових праць. – Вип. 257. – Т. 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – 296 с.

## ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Кобель Лілія Сергіївна**

Науковий керівник: канд. екон. наук Гавриличенко Є.В.

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

Енергетична галузь є ключовою серед усіх галузей національної економіки, бо є однією із життєзабезпечувальною. В Україні енергетика є найважливішим сектором економіки, та представляє собою галузь з високим науковим, технічним та економічним потенціалом. За даними Держкомстату України протягом 2017 року підприємствами й організаціями на виробничо-експлуатаційні та комунально-господарські потреби було використано 89,6 млрд. кВт-год електроенергії. Основні витрати електроенергії та теплоенергії у 2017 році припадали на промисловість – відповідно 75,2% і 71,2% від загального обсягу їхніх витрат [1].

У сучасних умовах перед енергетичними підприємствами все більш гостро постає проблема саме ефективного управління витратами.

Підприємства енергетичної галузі мають ряд особливостей щодо організації обліку витрат, а також формування собівартості енергетичної продукції.

В енергетичній галузі існують різні типи підприємств, тому неможливо оцінювати однаково їх статті витрат. Для кожного підприємства в залежності від різних факторів є свої особливості формування собівартості продукції.

При обліку витрат і калькулюванні собівартості в енергетиці використовується попроцесний метод, для якого характерним є характерний те, що прямі й непрямі витрати обліковують за статтями калькуляції на весь випуск продукції.

В енергетичній галузі витрати виробництва розраховуються в двох напрямках: по економічних елементах затрат та по статтях калькуляції (статтях рахунків). Розрахунок елементів затрат лежить в основі планування потреби підприємства оборотних коштах, визначення їхнього фактичного витрачання і складання загальної калькуляції витрат виробництва.

Склад витрат за елементами визначається специфікою діяльності підприємства, тобто окремі елементи затрат можуть бути відсутні. Так, в

енергетичній галузі відсутні витрати на сировину і основні матеріали. Замість затрат на паливо та енергію калькуюються тільки затрати на паливо.

Витрати енергопідприємств обліковують за такими основними калькуляційними статтями:

- 1) паливо на технологічні цілі;
- 2) основна заробітна плата виробничих робітників;
- 3) пускові витрати;
- 4) витрати на утримання і експлуатацію устаткування;
- 5) загальновиробничі витрати;
- 6) адміністративні витрати;
- 6) інші операційні витрати.

В електроенергетиці відсутня стаття «Витрати на збут», оскільки витрати, пов'язані із збутом енергії, включають у виробничу собівартість.

Порядок обліку витрат і формування собівартості підприємств з постачання та передачі електроенергії регламентовано такими нормативними документами:

- П(С)БО 16 «Витрати», затвердженим наказом МФУ від 31.12.99 р. № 318;

- Умови та правила здійснення підприємницької діяльності з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами та з постачання електричної енергії за регульованим тарифом (постанова НКРЕ №15 від 13.06.1996);

- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;

- Галузеві методичні рекомендації з формування собівартості виробництва, передачі та постачання електричної і теплової енергії (затверджені наказом Міністерства палива та енергетики України від 20.09.2001 № 447);

- Порядок розподілу активів, витрат та доходів між видами діяльності ліцензіатів з постачання електричної енергії за регульованим тарифом та/або з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами (затверджено постановою НКРЕ від 26.07.2013 №1031);

- внутрішні нормативно-розпорядчі документи (наказ про облікову політику, робочий план рахунків, положення, які регулюють облік витрат та їх розподіл між видами ліцензованої та не ліцензованої діяльності тощо).

Таким чином, формування витрат і собівартості на підприємствах енергетичної галузі представляє собою складний процес, який має ряд специфічних особливостей та вимагає організації відповідної системи обліку, що повинна бути направлена на досягнення наступних цілей:

- повне, своєчасне та достовірне визначення фактичних витрат, що пов'язані з виробництвом продукції та надання послуг;

- організація визначення фактичної собівартості окремих видів та всієї продукції в цілому;

- організація контролю за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Федішин Б.П. Економіка енергетики. Навчальний посібник для студентів енергетичних спеціальностей вищих навчальних закладів. – Тернопіль, 2003 – 182 с.

## **ВПЛИВ БІХЕВІОРИСТІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВСТАНОВЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**аспірантка Задосенко Жанна**  
*Національний авіаційний університет*  
*Україна*

В епоху інформатизації та інтелектуалізації суспільства зростає потреба у дослідженні економічних моделей та економічних стосунків, що дозволить спрогнозувати економічну поведінку людини. Але, оскільки, людина не завжди може мислити раціонально, а економічні концепції не можуть забезпечити точних прогнозів, виникає потреба у ретельному дослідженні всіх факторів впливу на прийняття економічних рішень.

Згідно з дослідженнями В.Автомова поведінкова (адаптивна) економічна теорія («behavioural economics», «psychological economics», «adaptive economics») являє собою один з дослідницьких підходів, які вважаються альтернативними неокласичній течії (mainstream) економічної науки. До поведінкової економічної теорії можна віднести сукупність теорій, що описують процес прийняття рішень в різних областях економіки. Цим вона відрізняється від неокласичної парадигми, а також від австрійської школи, для якої важливий і цікавий не процес прийняття рішення, а його результат. Поведінкова теорія намагається дослідити реальну поведінку економічних суб'єктів, рівень аналізу в порівнянні з основною течією. Слід зазначити, що поведінкова теорія не обмежується описовими методами, а прагне побудувати узагальнену модель прийняття рішень [1].

Завдяки роботам А.Тверського, Д.Канемана, Дж. Беккера, Г.Саймона, виникнення і розвиток економічної психології у ХХ ст. дали змогу змінити модель людини: отримати визначення моделі очікуваної корисності, міжчасової корисності, висувати гіпотези про процес прийняття рішень за умов невизначеності. У своїй праці лауреат Нобелівської премії Г. Беккер «Злочин і покарання: економічний підхід» включає психологічні фактори у прийняття економічних рішень [2]. Інший лауреат Нобелівської премії Г. Саймон розробив теорію обмеженої раціональності для пояснення того, як люди прагнуть до задоволення, замість того, щоб максимізувати корисність.

В «Адміністративній поведінці» («Administrative Behavior») Г. Саймон описав ділову фірму як адаптивну систему, що включає матеріальні, людські і соціальні компоненти, зв'язані між собою інформаційною мережею і загальним прагненням працівників взаємодіяти для досягнення загальних цілей. Ним було відкинуто класичне твердження про фірму, що діє з метою максимізації прибутку підприємства. У книгах «Моделі людини» («Models of

Man», 1957) і «Організація» («Organization», 1958) Саймон розвиває теорії, висунуті в «Адміністративній поведінці». Він вважав, що в класичній теорії про прийняття рішень не вистачає опису поведінкових і пізнавальних якостей людей, які приймають рішення [3].

Психологи А.Тверський та Д.Канеман є основоположниками поведінкової економіки. Д.Канеману в 2002 р. присуджено Нобелівську премію з економіки «за інтеграцію результатів психологічних досліджень в економічну науку, насамперед у сфері прийняття рішень за умов невизначеності». А. Тверський спільно з Д.Канеманом опублікували близько 30 наукових праць, які відіграли вирішальну роль у поширенні результатів психологічних досліджень, насамперед на адаптивну економіку [4].

За В.Базилевичом [5] виділимо такі передумови соціально-економічного розвитку інтелектуальної економіки: глобалізація, фінансіалізація, інформатизація, інтелектуалізація, соціалізація, представлені на рис.1:



**Рис. 1. Історичні передумови соціально-економічного розвитку інтелектуальної економіки (авторська розробка)**

Глобалізація – це складний та багатогранний процес, за яким світова економіка є сукупністю не відокремлених національних економік, а єдиним ринком із виробничою зоною з національними та регіональними секторами, що розгортають взаємне економічне співробітництво. Професор В.Мандибур, описуючи тенденцію фінансіалізації, говорить, що в сучасних умовах капітал відривається від реального процесу пошуку найбільш ефективних способів виробництва товарів та послуг і перетворюється у «самодостатній світ спекуляцій». Тому, зростання фінансового сектору не супроводжуються підвищенням рівня життя більшості населення. Навпаки процес фінансіалізації призводить до дестабілізації соціально-економічного



розвитку. Як зазначає науковець, ринок фінансового капіталу набув вкрай ірраціонального характеру, про що свідчать факти його масштабної та динамічної втрати (або перерозподілу) під час криз [6].

За висловом Ф.Юкіті [7], наукові технології є інструментом цивілізації, розвиток яких забезпечуватиме добробут суспільства. Виходячи з цього, «інструментом» розвитку інформаційного суспільства є інформаційні технології. Процес комп'ютеризації дасть людям доступ до надійних джерел інформації, позбавить їх від рутинної роботи, забезпечить високий рівень автоматизації обробки інформації у виробничій та соціальній сферах. Рушійною силою розвитку суспільства має стати виробництво інформаційного, а не матеріального продукту. Від людини знадобиться здатність до творчості, зростає попит на знання. Матеріальною і технологічною базою інформаційного суспільства є системи на базі комп'ютерної техніки і комп'ютерних мереж, інформаційної технології, телекомунікаційного зв'язку.

Отже, інформаційне суспільство – це суспільство, в якому більшість працюючих зайнято не виробництвом, а зберіганням, переробкою і реалізацією інформації, особливо вищої її форми – знань [7].

На думку сучасних дослідників інтелектуалізація економіки або ще стрімке поширення економіки основаної на знаннях («knowledge-based-economy») – це відображення знань, умінь та навичок як основного джерела і ключового фактору розвитку виробничої сфери та запорука успіху невиробничої сфери. Існує нова теорія яка на протигагу трудовій теорії вартості основою вартості називає знання («knowledge-value»), висунена японським ученим футурологом Т.Сакая, на думку якого, ми вступаємо у новий етап цивілізації на якому рушійною силою є цінності створені знаннями. [8]. Підтвердженням теорії є сучасні дослідження вчених, які встановили, що сьогодні матеріальні цінності мають меншу цінність ніж не матеріальні (співвідношення встановлено на рівні 1:5.-1:6.), а вкладення у інтелектуальну сферу мають у вісім разів більшу віддачу ніж у техніку [9].

Тому, проаналізувавши дану теорію, можна сказати що на зміну максимізації матеріального прибутку приходиться модель розвитку економіки та суспільства, що передбачає самоствердження за рахунок володіння та розпорядження своєї інтелектуальної власності. Даний процес тісно пов'язаний з трансформацією людини, її ролі в економіці, тобто поведінковою економікою. Зокрема це відображається у соціалізації економіки.

Соціалізація – це процес збільшення довіри між суспільством, підприємством та державою, успішний бізнес зацікавлений у цьому задля сталого розвитку економіки. Основною метою соціальної відповідальності є формування позитивного статусу для держави та підприємств [10].

Економісти Т.Веблен, Дж.Кейнс, Г.Саймон критикують людину економічну оскільки вона представляє людину-робота, яка володіє надто всеохоплюючими знаннями макроекономіки та економічного прогнозування при прийнятті економічних рішень у побутових справах. Адже досконалого знання не існує, а вся економічна діяльність пов'язана з ризиком.

Зробивши аналіз даних досліджень науковців, варто зазначити, що економіст повинен спиратись не лише на знання, уміння, навички, а враховувати психологічні особливості споживачів та покупців, що безумовно,

впливає на економіку. Соціальне становище в державі тісно, навіть нерозривно, пов'язано з економічним.

Ми не можемо погодитися з критикою Т.Веблена, Дж. Кейнса, Г.Саймона, людина соціальна істота і з кожним століттям наші погляди та потреби змінюються, ми повинні еволюціонувати, щоб забезпечити розвиток економічної системи. Так, досконалого знання не існує, але ми можемо, на відміну від робо-техніки, проаналізувати психологічні та соціальні тенденції в світі, на що, зокрема, націлена поведінкова економіка та спрямувати свої зусилля на прийняття нових економічних рішень та побудову нової економічної моделі за допомогою інтелектуальної економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Автономов В.С., О.И. Ананьин, Н.А. Макашева. Історія економічних вчень: Учеб.пособие. - М.: ИНФРА-М, 2001, 784 с.
2. Becker G. S. Crime and Punishment: The Economic Approach. Journal of Political Economy, 1968. – № 76. – Р. 169–217.
3. Simon, Herbert A. . Administrative Behavior: a Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization(2nd ed.). New York: Macmillan, 1957.
4. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения.—Харьков: Гуманитарный центр, 2005.— 632 с.
5. Базилевич В.Д. Сучасна економічна теорія у пошуках нової парадигми. Вісник КНУ імені Шевченка , 2013
6. Мандибуря В.О.Фіктивний капітал та його вплив на кризу глобальної фінансової системи. Економічна теорія , 2012. №. 3. – С. 27-41.
7. Ф.Юкити Соч.: Дзэнсю (Полное собрание соч.), т. 1-21, Токио, 1958-1964; The autobiography, Токуо, Лит.:Современные японские мыслители, пер. с япон., М., 1958, с. 72-92.
8. Сакая Т.Стоимость создаваемая знаниями или история будущего. Новая индустриальная волна на западе:Антрология М.Akademia, 1999.
9. Комаров І. Інтелектуальний капітал. Персонал, 2000.
10. Попадинець О.В. Соціалізація економіки як нова парадигма економічної теорії.Вісник економіки транспорту та промисловості, 2015.

## **ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ УКРАЇНИ**

**Цуркан Ірина Олегівна**

Науковий керівник: старший викладач Заволока Л.О.  
*Університет митної справи та фінансів  
Україна*

Інструменти ринку деривативів активно використовуються за кордоном для хеджування та управління фінансовими ризиками. Проте в Україні в умовах сьогодення відсутня стабільна та ґрунтовна законодавча база регулювання ринку похідних фінансових інструментів, що є однією з найбільших проблем у цій галузі.

Похідні інструменти (деривативи) - фінансові інструменти, які походять базуються на інших фінансових інструментах, відомих як базові інструменти [1].

Ринок деривативів є доволі молодим сегментом фінансового ринку та представлений ф'ючерсними контрактами, опціонами та опціонними сертифікатами.

Обсяг торгів деривативами на ринку цінних паперів у 2013-2016 роках мав тенденцію до спаду (рис.1).

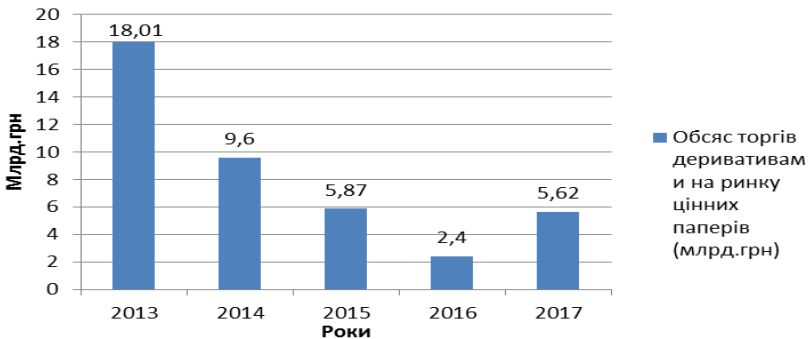


Рис. 1. **Обсяг торгів деривативами на ринку цінних паперів у 2013-2017 рр. млрд. грн.**

*\*побудовано автором на основі [2]*

Так у 2013 році цей показник склав 18,01 млрд. грн, що більше в 7,5 разів за показник 2016 року, який становив 2,4 млрд. грн. У 2017 році показник почав зростати і склав 5,62 млрд. грн., що перевищило показник минулого року в 2,3 рази.

З таблиці 1 можна побачити, що найбільший обсяг торгів деривативами відбувається на біржовому ринку. Проте, треба зазначити, що обсяг торгів на організованому ринку відбиває негативну тенденцію за рахунок збільшення обсягу торгів на позабіржовому ринку. Так у 2013 році всі торги відбувалися лише на біржовому ринку. Проте у 2017 році обсяг торгів на позабіржовому ринку склав вже 0,59 млрд. грн., що складає 10,5 % від усього обсягу торгів деривативами.

Таблиця 1

**Обсяг торгів деривативами на біржовому та позабіржовому ринку у 2013–2017 рр., млрд. грн**

Вид ринку	2013	2014	2015	2016	2017
Позабіржовий ринок	0,00	0,01	0,04	0,12	0,59
Біржовий ринок	18,01	9,59	5,83	2,28	5,03
<b>Усього</b>	18,01	9,60	5,87	2,40	5,62

Проблема нерозвиненості ринку деривативів в Україні є актуальною та потребує нагального рішення в умовах зростаючого інтересу до ризик-менеджменту серед суб'єктів господарювання світової спільноти. До того ж похідні фінансові інструменти виконують також інформаційну функцію, завдяки якій інвестор отримує актуальну інформації про майбутній стан ринку; стимулюючу функцію, адже валютні деривативи характеризуються

високим рівнем дохідності. Активізація ринку деривативів прискорила би розвиток економіки та фондового ринку, а також посилила би гарантії та захист інвесторів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління Національного банку України (дата оновлення 21.06.2012)
2. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04> (дата звернення 18.05.2019)
3. Офіційний сайт національної комісії з цінних паперів та фондового ринку URL: <http://old.nssmc.gov.ua/activities/annual> ( дата звернення 18.05.2019)
4. Колодізев О. М. Аналіз перспектив розвитку ринку деривативів в Україні з урахуванням вирішення проблеми його нормативно-правового регулювання *Проблеми економіки*. – 2016. – С. 242–248.

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТУРИСТІВ КОЛЕКТИВНИМИ ЗАСОБАМИ РОЗМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ**

**д-р. екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України,  
академік Академії економічних наук України, академік Міжнародної  
академії біотехнологій Рогоза Микола Єгорович  
канд. техн. наук, доцент Столярчук Валентина Миколаївна**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»  
Україна*

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток сфери туризму впливає на загальний стан і тенденції світової економіки [1]. Сприяючи підвищенню доходів і зайнятості населення, туризм обумовлює також і соціально-економічний розвиток окремих країн [2, с.37]. Проте існує низка факторів, які стримують ефективний розвиток самого туризму. Одним із них є недостатньо розвинена туристична інфраструктура [3, с.148; 4, с.322]. Засоби тимчасового розміщення туристів є її основним елементом, тому їх здатність задовольняти попит споживачів корінним чином впливає на розвиток туризму в країні [2, с.37].

Дослідженню розвитку сфери туризму в Україні присвячено значну кількість праць науковців, зокрема, І.А. Гонти, В.Г. Жученко, В.А. Зінченко, О.А. Кручек, М.М. Кисельової, М.П. Мальської, А.Т. Матвієнко, І.М. Мініч, О.І. Міхо, Г.П. Науменко, Ф.М. Рудич, Е.В. Слободенюк, С.Ф. Соляник, В.К. Федорченко, Н.А. Фоменко. Вплив інфраструктурних чинників на якість туристичних послуг вивчали Л.С. Безручко, О.О. Бейдик, Т.І. Божук, В.І. Новикова, В.І. Тодоров, Л.В. Транченко, В.А. Хомутов, Н.В. Чир та інші. Науковці відмічають, що якість туристичного продукту в значній мірі обумовлена станом готельного господарства [3, с.148; 4, с.322]. Проблемним є щорічне зменшення кількості засобів тимчасового розміщення в Україні

протягом кількох останніх років [3, с.148]. Разом із цим знижується якість вітчизняних послуг із тимчасового розміщення. Це обумовлює низьку конкурентоспроможність туристичного продукту на світовому ринку.

**Метою статті** є дослідження забезпечення туристів колективними засобами тимчасового розміщення в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Засоби тимчасового розміщення становлять одну з основних сегментних груп інфраструктури туризму. Відповідно до ДСТУ 4268:2003 («Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги») засоби розміщення, призначені для проживання туристів, поділяють на колективні та індивідуальні [5, с.2]. Колективні засоби розміщення (далі КЗР) становлять велику групу різних видів об'єктів, у якій готелі виділяють окремим різновидом. До них відносять безпосередньо самі готелі та засоби розміщення такі як мотелі, готелі квартирного типу, готелі в пристосованих транспортних засобах тощо [5, с.3]. Окремим різновидом розглядають спеціалізовані колективні засоби розміщення. Вони можуть бути безпробитковими, надають мінімум готельних послуг і додатково до розміщення виконують певну функцію (лікування, оздоровлювання, соціальну допомогу, транспортування тощо).

Результати аналізу даних Державної служби статистики України свідчать, що кількість колективних засобів розміщення туристів щорічно зменшується (рис. 1). Кардинальні зміни в розвитку готельного господарства України відбулися у 2014 році. У попередні роки спостерігалось постійне збільшення кількості КЗР. Із 2014 р. їх кількість щороку зменшується. Стійка негативна тенденція, яка існує протягом останніх років указує на занепад готельного господарства в Україні.

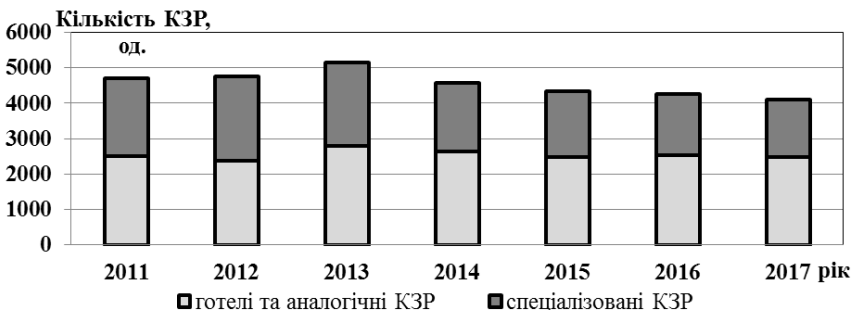


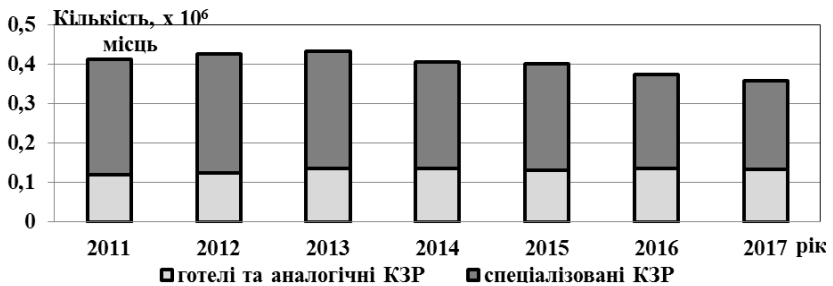
Рис. 1. Кількість колективних засобів розміщення в Україні за 2011–2017<sup>1</sup> рр.

Побудовано за даними Державної служби статистики України [6]

<sup>1</sup>Примітка: для дослідження обрано показники за 2011–2017 роки, оскільки Державною службою статистики із 2011 р. застосовується інша методика обробки показників, ніж та, яка була використана на більш ранньому періоді, що зумовлено зміною Класифікатора видів економічної діяльності)

Результати аналізу статистичних даних засвідчують, що в Україні разом із кількістю КЗР знижується й загальна кількість місць у них (рис. 2). При цьому

спостерігаються аналогічні зміни показника – збільшення кількості місць для тимчасового розміщення туристів до 2013 р. та їх стійке скорочення з 2014 р.



**Рис. 2. Кількість місць у колективних засобах розміщення в Україні за 2011–2017 рр.**

*Побудовано за даними Державної служби статистики України [6]*

Представлені на рисунках 1-2 дані засвідчують наявність спільної тенденції – занепаду готельного господарства з 2014 року. При цьому найбільш суттєве зменшення даних за двома показниками спостерігається для спеціалізованих засобів розміщення (рис.1-2). Кількість готелів та аналогічних КЗР і загальна кількість місць у них залишається майже незмінною. Таким чином, із 2014 р. відбувається також і зміна видової структури – перерозподіл за типами як кількості КЗР, так і загальної кількості місць у них.

Науковці та практики визначають низку чинників, які обумовлюють вище вказані негативні зміни. Здебільшого вони відмічають політико-економічні ускладнення в Україні з 2014 р. [3, с. 148, 6, с. 65]. Серед причин зазначається також і зростання номерного фонду більше ніж у два рази за період 2005-2015 рр., введення в експлуатацію до Євро-2012 значно більшої кількості об'єктів, «ніж потребує український туристичний ринок на даному етапі» тощо [7, с. 66]. Крім зазначеного, відмічаються також невідповідність послуг світовим стандартам, негативна характеристика безпеки України в глобальних системах бронювання, негативний інвестиційний клімат тощо [3, с. 148].

Однак, проведений нами більш детальний аналіз показав, що при такій, на перший погляд, негативній тенденції розвитку готельного господарства відмічається зростання кількості осіб, які перебували в КЗР в Україні за останні роки (рис. 3). Різне зниження кількості проживаючих відбулося лише у 2014 р., що й можна пояснити політичними подіями. При цьому, кількість осіб, які перебували в КЗР, в 2016-17 рр. фактично досягла рівня 2012 р. Саме значну кількість туристів у цей рік і можна пояснити їх підвищеною активністю, пов'язаною з проведенням «Євро-2012», проте вона не обумовлює зростання кількості проживаючих у 2016-17 рр. Слід зазначити, що позитивна тенденція спостерігається за кількістю осіб, які перебувають саме в КЗР типу готелі, аналогічно як і для кількості КЗР та загальної кількості місць у них. Для спеціалізованих КЗР цей показник майже не

змінюється, незважаючи на зменшення кількості об'єктів і місць у них. Таким чином, результати аналізу даних за кількістю осіб, які перебували в КЗР, також засвідчують тенденцію до видового перерозподілу послуг із тимчасового розміщення туристів в Україні.

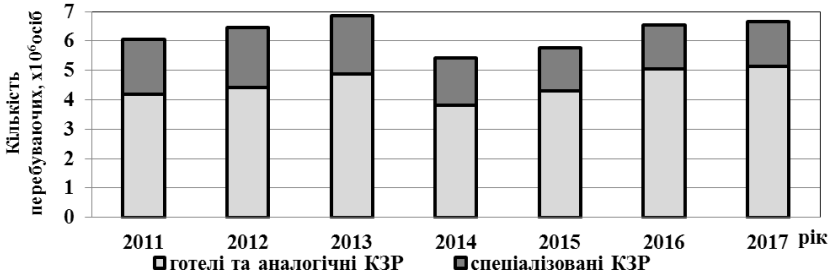


Рис. 3. Кількість осіб, які перебували в колективних засобах розміщення в Україні за 2011-2017 рр.

Побудовано за даними Державної служби статистики України [6]

Така, на перший погляд, невідповідність даних зростання кількості розміщених осіб при зниженні кількості об'єктів і місць пояснюється підвищенням завантаженості КЗР (рис. 4). Слід зазначити, що коефіцієнт використання місткості КЗР в Україні характеризувався стійким зростанням у період 2000–2008 рр. у межах 0,24...0,35 із наступним різким зниженням внаслідок економічної кризи [6]. Подальше різке зростання використання місткості КЗР відбулося до 2012 р. й на наступному періоді цей показник є досить високим (рис. 4). Певне зниження використання місткості КЗР відмічається лише в 2014 р., проте не критичне з поступовим підвищенням у наступні роки.

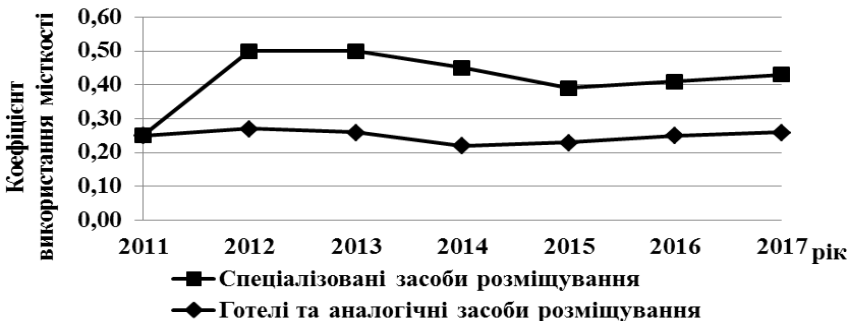


Рис. 4. Коефіцієнт використання місткості колективних засобів розміщення в Україні

Побудовано за даними Державної служби статистики України [6]

**Висновки.** Результати проведеного аналізу забезпечення туристів колективними засобами тимчасового розміщення в Україні підтвердили

зменшення кількості об'єктів і загальної кількості місць у них, що науковцями та практиками визнається здебільшого як негативна тенденція розвитку готельного господарства. Проте, така характеристика викликає сумніви, оскільки зростає кількість осіб, які проживали в засобах тимчасового розміщення, і збільшується завантаженість. Це, навпаки, вказує на підвищення ефективності діяльності засобів тимчасового розміщення.

Разом із цим, проведений аналіз і його результати указали на тенденцію до перерозподілу часток типів колективних засобів розміщення за усіма досліджуваними показниками (збільшення показників, які характеризують діяльність готелів і аналогічних засобів розміщення та зниження показників, які стосуються спеціалізованих засобів). Вважаємо, що така тенденція потребує детальних досліджень видової відповідності послуг із тимчасового розміщення потребам споживачів, оскільки звуження типової різноманітності послуг може призвести до зниження конкурентоздатності засобів тимчасового розміщення України на світовому ринку.

### Список використаних джерел:

1. Kabinet Ministriv Ukrainy (2017). Pro skhvalennia Stratehiirozvytkuturyzmu ta kurortivna period do 2026 roku. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Strategy for the Development of Tourism and Resorts for the Period until 2026", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p>.
2. Druzhynina V.V., & Zalunina O.M. (2015). Otsinka stanu turystychnoi infrastruktury z urakhuvanniam osoblyvostei rozvytku rehionu. Evaluation of tourism infrastructure taking into account features of regional development. Scientific Herald of Kherson State University, 10, 37-41, available at: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_10/57.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/57.pdf)
3. Kalinina O.V., & Butenko L.YU. (2016), "The current state of the hotel industry in Ukraine", Turyzmigosty`nnist': vchora, s`ogodni, zavtra: materialy` III Mizhnarodnoyinaukovo-prakty`chnoyikonferenciyi [Tourism and hospitality: yesterday, today, tomorrow: Materials of the 3rd International Scientific and Practical Conference], ISBN 978-617-7318-30-8, Cherkasy`, Ukraine, 148-150.
4. Todorov, V. I., & Khomutov, V.A. (2018). Territorial organization of sanatorium-resort and hotel complexes of the Odessa region: socio-geographical aspects, Turyzm: nauka, osvita, praktyka. Materialy` Mizhnarodnoyinaukovo-praktychnoi konferentsii z nahody [Tourism: science, education, practice. Materials of the International Scientific and Practical Conference on the occasion of Affairs at the National University of Water Management and Nature Management], ISBN 978-617-601-242-9, Rivne, Ukraine, 322-326, available at: [http://ep3.nuwm.edu.ua/9166/1/Збірник%20конференції\\_НУВГП\\_15\\_03\\_18%2C%201.pdf](http://ep3.nuwm.edu.ua/9166/1/Збірник%20конференції_НУВГП_15_03_18%2C%201.pdf).
5. Derzh spozhy`v standartu Ukrayiny` (2003), DSTU 4268: Posluchy turystychni. Zasoby rozmishchennia. Zahalni vymohy [DSTU 4268: Tourist services. Accommodation facilities. general requirements], Natsionalnyi standart Ukrainy, Ky`yiv, Ukraine, available at: [https://dnaop.com/html/29636/doc-ДСТУ\\_4268\\_2003](https://dnaop.com/html/29636/doc-ДСТУ_4268_2003)
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy "Kolektyvni zasoby rozmishchuvannia" [The State Statistics Service of Ukraine "Collective accommodation"] / Economic statistics, Economic activity, Tourism, Ky`yiv, Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Vidomenko I.O., & Didenko N.S. (2016). Doslidzhennia suchasnoho stanu hotelnoho gospodarstva Ukrainy ta yoho vplyv na formuvannia stratehii prosuvannia posluh industrii hostynnosti The study of current state of the hotel industry of Ukraine and its influence on the strategy formation of promotion of



hospitality industry services. Scientific Herald of the International Humanitarian University, 21, 64-68, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2016\\_21\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_21_15)

## ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

**Бушило Крістіна Сергіївна**

Науковий керівник: канд. екон. наук Жалдак А.П.

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»*

*Україна*

Як відомо з практики і теорії управління, залучення іноземних інвестицій у діяльність підприємств стимулює його розвиток, є основою інноваційного оновлення, модернізації чи розширення діяльності фірми. У розвинених країнах така система налагоджена практично до досконалості і ґрунтується вона на відомих простих принципах [3]:

1. Верховенство права - реальна незалежність суду (в тому числі і арбітражного);
2. Недоторканність приватної власності і пріоритет її захисту;
3. Вільна конкуренція і умови для розвитку будь-якої приватної ініціативи (обмеження дії монополій на будь-якому рівні);
4. Свобода поширення інформації (за винятком приватної, також як і недоторканність власності);
5. Відсутності обмежень на заняття будь-якої комерційної діяльністю і дотримання права вільного переміщення капіталу.

Будь-який бізнес (якщо це тільки не державна або локальна монополія), що знаходиться на будь-якій стадії свого розвитку, потребує постійного поповнення як оборотного капіталу, так і засобів для розширення своєї присутності на ринку. За думкою наукового колективу авторів [1], це завдання може вирішуватися за рахунок:

– власних коштів і резервів. Але таких бізнесів вкрай мало (особливо на початковому етапі). Поряд із цим, такий спосіб розширення часто пов'язаний з тим, що накопичені резерви були вилучені з самого бізнес-процесу, що не завжди вважається оптимальним.

– залучення коштів з «поза». Цей варіант є кращим, оскільки надає можливість фірмі не вдаватися до внутрішньої оптимізації фінансових потоків, а залучати активи з боку. У цьому випадку власники та керівники підприємств постають перед вибором: придбати додатковий капітал за рахунок кредитування в міжнародних фінансових установах (що виправдано для короткострокових цілей) або ж залучити в бізнес іноземних інвесторів (переважно для реалізації стратегічних цілей), зокрема приватних.

В останньому випадку для того, щоб інвестор був зацікавлений у вкладенні своїх грошей в спільне підприємство, повинні бути виконані наступні умови:

– окупність та дохідність проекту. Інвестор повинен бути впевнений в тому, що проект (бізнес) буде розширюватися в часі (займати частку ринку з наростанням), принести певну норму прибутку для нього, і він повинен точно знати, коли його вкладений капітал окупиться;

– беззаперечність права власності капіталу. Для того, щоб залучити іноземні інвестиції, інвестору необхідні гарантії того, що частка в проекті, капітали залишаться під його керуванням і їх статус власності буде беззаперечним;

– рівень ризику проекту. Інвестору також необхідно знати рівень ризиків, що супроводжують інвестиційному, систему їх контролю та управління ризиками (страхування або хеджування);

– деталізовано організаційно-управлінські аспекти. А саме, чітко вказано рівень повноважень і порядок здійснення управління проектом - хто приймає рішення, хто несе відповідальність.

– визначено правовий статус іноземного інвестора. Досить специфічна область відносин з інвесторами і визначається тим, наскільки бізнес-реципієнт готовий йти на поділ часткою власності та контролю над нею.

Як видно з представлених умов, вони не такі численні, але по своїй суті вони є визначальними для інвестора, якому критично важливими є гарантії повернення його вкладеного капіталу з прибутком.

Необхідність залучення зовнішнього фінансування може виникнути на будь-якій стадії розвитку підприємства. Особливо часто це трапляється на рівні стартапів, коли залучення фінансування необхідно для реалізації нового бізнес-проекту і виведення його на ринок. Але цей етап є дуже нелегким для фінансування, так як мало хто з інвесторів готовий повірити в одну тільки ідею, що не підкріплену жодними матеріальними чинниками [1].

На другому етапі розвитку компанії, коли бізнес-ідея вже втілилася в якийсь продукт, і є економічні розрахунки, необхідність в залученні зовнішнього фінансування також зберігається. При цьому шанси на отримання іноземної інвестиції суттєво зростають.

На третьому етапі, коли компанія вже створила продукт і з певним успіхом продає його на ринку, вона все одно буде мати потребу в додатковому фінансуванні розвитку бізнесу і в більшості випадків без залучення зовнішнього капіталу обійтися не вдається.

Конкретними ситуаціями, коли фірмі може знадобитися зовнішнє фінансування, є [2]:

- забезпечення поточних потреб бізнесу (фінансування оборотних коштів, виконання боргових зобов'язань);
- розширення (модернізація) існуючих виробництв (додаткове фінансування оборотних коштів);
- вихід компанії з кризи;
- покупка інших бізнесів.

Сучасні способи залучення іноземних інвестицій досить численні і для кожного виду і сфери бізнесу вони мають свої особливості.

Тут можна докладніше зупинитися на перерахування основних методів, які використовуються як діючими компаніями, так і як засіб залучення інвестицій в інновації:

1. Залучення інвестора (інвесторів) через участь в капіталі. Це може бути виконано двома способами:

- акціонування підприємства за допомогою проведення первинного публічного розміщення акцій (IPO) або вторинного (SPO), коли для збільшення частки інвестора в компанії спеціально для нього здійснюється додаткова емісія.

- окремо слід зробити акцент на залучення інвестицій в «стартап» за допомогою акціонерного капіталу. Оскільки іноземні інноваційні компанії, як правило, є бізнесами з малою капіталізацією, то залучення інвесторів шляхом стандартної процедури акціонування неможливо. Для цього існують так звані "crowd investing" інтернет - ресурси, за допомогою яких можна здійснити залучення інвесторів в «стартапи» через спеціальні форми акціонування.

2. Відкритість бізнесу. Цей метод заснований на відкритій інформаційній політиці бізнесу, його прозорості і дає зрозуміти всім потенційним іноземним партнерам, що залучені кошти інвестування використовуються за прямим призначенням і менеджмент компанії сповідує стандарти чесного ведення справ. Для цього можуть бути використані публікації і звіти про діяльність компанії в відкритих інформаційних джерелах, участь в бізнес-форумах і конференціях.

3. Застосування сучасних міжнародних стандартів фінансової звітності, яка заснована на виключенні використання «сірих схем» і «подвійної бухгалтерії». Зокрема, це багато в чому стосується відносин з іноземними інвесторами, яким більш зрозуміла звітність, складена за стандартами US GAAP, ніж заплутана і суперечлива фінансова звітність на основі вітчизняних ПБО.

4. Методи правового захисту інтересів інвестора. Не секрет, що багато вітчизняних компаній вдаються до іноземних правових юрисдикцій для захисту прав власників та інвесторів свого бізнесу. Зокрема широко використовуються методи реєстрації в офшорах, приховування за декількома фірмами кінцевих бенефіціарів і навіть внесення спеціальних правових застережень до контрактів, які прямо вказують на використання міжнародного арбітражу при виникненні ділових суперечок. Тому для того, щоб інвестор був упевнений, що з його допомогою залучені інвестиційні ресурси не змінять відразу свій правовий статус, необхідно мати тверді гарантії їх недоторканності. Для цього, наприклад, можуть бути використані методи забезпечувальних гарантій з боку державних органів або міжнародних установ [3].

У світовій практиці для залучення інвестицій в найбільш перспективні або важливі для території проекти використовується форма у вигляді створення міжнародних агентств. Зазвичай це спеціалізовані агентства або інші подібні некомерційні організації, створені за підтримки зацікавлених урядових та міжнародних структур і основне завдання яких полягає в тому, щоб забезпечувати формування позитивного інвестиційного клімату в галузі, сфері бізнесу або території. «Агентство із залучення інвестицій» надає допомогу в залученні інвестицій шляхом надання послуг інвесторам (часто на безоплатній основі) з надання пільгових кредитів, майданчиків і споруд і т.д. Як правило, таке агентство бере на себе зобов'язання, коли, наприклад, співробітники агентства (фахівець із залучення інвестицій) реєструють для інвестора компанію, набирають і готують персонал, надають «під-ключ» готовий офіс з усією необхідною оргтехнікою, сприяють налагодженню зв'язків з контрагентами і «аутсорсинговими» компаніями [2].

**Висновок.** Отже, будь-яке підприємство потребує постійного поповнення як оборотного капіталу, так і засобів для розширення своєї діяльності. Найпоширенішими способами залучення інвестицій є придбання додаткового капіталу за рахунок кредитування в міжнародних фінансових або ж залучення в бізнес іноземних інвесторів, зокрема приватних. Пошук і залучення зовнішніх джерел фінансування - одна з найпоширеніших і важливих завдань для будь-якої компанії. Існує велика кількість способів залучення іноземних інвестицій, найбільш широко використовувані у світовій практиці це залучення інвесторів через участь в капіталі, відкритість бізнесу, застосування сучасних форм звітності в компаніях, правовий захист інтересів підприємства, а також звертання до міжнародних інвестиційних агентств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Аркин В.И. Инвестирование в условиях неопределенности и задачи оптимальной остановки / В.И. Аркин, А.Д. Слостников, С.В. Аркина // Обзорение прикладной и промышленной математики. – 2004. – Т. 11, выпуск 1. – С. 3-33.
2. Богданов Ю.В. Инвестиционный анализ / Ю.В. Богданов, В.А. Швандар. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 567 с.
3. Дорошук Г. А. Формування та оцінка потенціалу стратегічних змін на підприємстві [Електронний ресурс] / Г. А. Дорошук, Г. О. Граціотова // Бізнес Інформ. - 2018. - № 8. - С. 191-197.

## **ИНТЕГРАЦИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ-ЧЛЕНАМИ ЕАЭС**

**Кононова Александра Анатольевна,**

**Гылыджов Хаджымур Хаджымухаммедович**

Научный руководитель: м. экон. наук, преподаватель Дыдышко Ж.Л.

*Барановичский государственный университет*

*Республика Беларусь*

В последние годы наблюдается усиление регионального экономического взаимодействия на постсоветском пространстве, что обусловлено в том числе меняющейся геополитической ситуацией в мире. С целью повышения конкурентоспособности стран региона на мировом рынке, реализации их экономического и социального потенциала были предприняты успешные усилия по созданию интеграционной группировки Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Договор о создании ЕАЭС вступил в силу 1 января 2015 г. Основными целями ЕАЭС, зафиксированными в договоре, выступают:

- создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения;
- стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках ЕАЭС;

– всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики [1].

Предшественником ЕАЭС было Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) - международная организация, существовавшая в период с 2001 по 2014 г. в составе России, Беларуси, Казахстана, Киргизии, Таджикистана и Узбекистана. ЕврАзЭС было создано в целях углубления интеграции и формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства [3, с. 2].

Евразийский экономический союз имеет большие перспективы для совместного взаимодействия стран-участниц и повышения конкурентоспособности национальных экономик. Развитие регионального партнерства предполагает формирование единых рынков труда, капитала, Ожидаемый эффект от интеграции будет проявляться в улучшении макроэкономических показателей функционирования государств, снижении издержек при производстве и реализации продукции, повышении производительности труда, увеличении объема выпуска инновационной продукции.

В результате оценки развития взаимной торговли товарами регионов Беларуси с регионами России, Казахстана, Кыргызстана и Армении выявлены основные тенденции:

- положительная динамика роста за последние 10 лет с некоторыми колебаниями в 2009 г. (влияние мирового финансово-экономического кризиса) и в 2013–2015 гг. (в результате сокращения импорта из России в Беларусь) [2];

- тенденции к улучшению внешнеторгового сальдо в сотрудничестве с регионами стран – членов ЕАЭС и при этом сохранение отрицательного показателя в торговле с Арменией и более чем с 40 российскими регионами;

- значительное превышение объемов внешнеторгового оборота белорусских регионов с российскими по отношению к Казахстану, обусловленное соответствующим превышением емкости рынка РФ над казахстанским;

- высокий уровень географической концентрации внешней торговли регионов: в Беларуси имеет место доминирование Минска в торговле с Казахстаном, Кыргызстаном и Арменией, а также с рядом российских (Московская область и Москва) и казахстанских регионов (Алматы, Алматинская, Актюбинская и Южно-Казахстанская области);

- неизменность товарной структуры экспортных поставок белорусских товаров в Россию и Казахстан, которая традиционно представлена продуктами питания, грузовыми автомобилями и тракторами, мебелью, синтетическими волокнами и др.;

- слабое влияние ЕАЭС на рост взаимной торговли, что объясняется действием условий свободной торговли и до создания ЕАЭС в рамках Союзного государства; □ усиление значимости факторов дезинтеграционной направленности во взаимной торговле регионов;

- ухудшение общей мировой конъюнктуры, политика импортозамещения, реализуемая в странах-партнерах, прежде всего в России, а также влияние

по ряду экспортных позиций ценового фактора, рост дебиторской задолженности [1].

Анализ проблем интеграции в рамках Евразийского экономического союза убедительно свидетельствует о необходимости согласованных действий в ключевых областях экономик государств-членов ЕАЭС – в макроэкономике, обеспечении правил конкуренции, сфере технических регламентов. Единые подходы должны применяться и при разработке согласованной промышленной политики, аграрной, транспортной, энергетической, финансовой и др. Любой тип политики интегрирующихся государств, независимо от ее назначения, функций, субъектов и объектов регулирования, должен быть основан на принципах кооперации.

Анализ платежного баланса Беларуси со странами ЕАЭС позволяет выделить следующие особенности:

1. Основным ядром союза является Россия, что обусловлено масштабами государства и характером взаимодействия стран-участниц.

2. Доля остальных стран в торговом балансе, в объеме инвестиций незначительна, что свидетельствует о большом потенциале развития сотрудничества с Казахстаном, Арменией, Кыргызстаном.

3. Следует отметить небольшой объем взаимных инвестиций между странами, за исключением России. В то время как совместные инвестиции могли бы дать мультипликационный эффект развитию национальных экономик союза.

4. Рынок взаимных портфельных инвестиций слабо развит, что является отражением недостаточно высокого уровня развития национальных фондовых рынков [4].

5. Дефицит текущего счета платежного баланса Беларуси сформировался в основном за счет отрицательного внешнеторгового сальдо, которое обусловлено покупкой промежуточных товаров из России.

6. Большим спросом у стран-участниц ЕАЭС пользуются продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье из Беларуси, а также машины и оборудование, пластмассы и пластмассовые изделия. Мы приобретаем активно минеральные продукты, транспортные средства и др.

7. Основой рынка услуг стран ЕАЭС являются транспортные услуги, что обусловлено трансграничными перемещениями. Как быстрорастущий сегмент следует отметить телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги.

9. Белорусские резиденты интенсивно размещали свои активы в странах-членах ЕАЭС в 2016 г. В основном страной-реципиентом была Россия (прирост составил 82,3 млн. долл.). Белорусы размещали средства на депозитах в российских банках, что свидетельствует об оттоке капитала.

10. Россия является не только основным инвестором, но и основным кредитором для Беларуси [5].

Для усиления региональной интеграции и улучшения состояния платежного баланса стран ЕАЭС необходимо развитие сектора несырьевой торговли, что позволит нарастить экспортно-импортные потоки. Важно осуществить расширение транспортных коридоров и создание совместных транспортно-логистических центров для наращивания транспортного потенциала стран-участниц ЕАЭС.

В качестве мер по формированию общего финансового рынка эффективно создание общего финансового центра на пространстве стран ЕАЭС и реализация мероприятий по продвижению данной институциональной структуры в рейтинге мировых финансовых центров, внедрение единых стандартов банковского регулирования, единых регуляторных и надзорных требований, формирование общей для стран ЕАЭС платежной системы и выпуск общих в Евразийском экономическом союзе платежных карт, что будет способствовать росту поступлений от финансовых услуг.

#### **Список использованных источников:**

1. Вертинская Т. С. Теоретические и практические основы экономической интеграции регионов стран – членов ЕАЭС / Т. С. Вертинская.– Минск, 2018.
2. Доклад о состоянии взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС в 2017 году / Евразийская экономическая комиссия: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/analyticts/Pages/tradereport.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analyticts/Pages/tradereport.aspx) / (дата обращения: 06.06.2019 г.)
3. Козырин А. Н. Международные договоры и национальное законодательство в правовом механизме Таможенного союза ЕврАзЭС // Реформы и право. 2013. № 2. С.2-3.
4. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ. Центр евразийских исследований. Евразийский банк развития.– Санкт-Петербург, 2017.
5. Платежный баланс Республики Беларусь с государствами-членами Евразийского экономического союза // Бюллетень Национального банка Республики Беларусь за 2016 год. Минск. 2017. 118 с.

## **КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ**

**канд. екон. наук, доцент Овецька Ольга Валеріївна,  
Перегіняк Неля Володимірівна**

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
Україна*

Кадрову політику підприємства слід розглядати як «систему принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи. Кадрова політика визначає генеральний напрям та основи роботи з кадрами, загальні і специфічні вимоги до них і розробляється власниками підприємства, вищим керівництвом, кадровою службою» [1, с. 126].

Основною метою кадрової політики є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та стану ринку праці [2, с. 355].

Дослідження особливостей та основних елементів кадрової політики було здійснено на прикладі ТзОВ «Гудвеллі Україна». ТзОВ «Гудвеллі Україна» - сучасна українська сільськогосподарська компанія, яка працює уже 13 років

на теренах Прикарпаття. Компанія була створена в червні 2004 року та входить до групи Axzon A/S. (Данія). На даний час компанія веде свою діяльність у двох основних напрямках: тваринництво (вирощування свинини, ВРХ) та рослинництво. Крім цього, компанія має комбікормовий завод, відділ будівництва, бетонний завод, біогазовий завод.

Оцінка типу кадрової політики досліджуваного підприємства здійснено за різними ознаками. За ступенем відкритості формування кадрового складу кадрову політику ТзОВ «Гудвеллі Україна» можна віднести до закритої кадрової політики. За рівнем впливу управлінського апарату на кадрову ситуацію кадрову політику ТзОВ «Гудвеллі Україна» слід віднести до превентивної кадрової політики, яка характеризується наступним: керівництво організації має обґрунтовані прогнози розвитку кадрової ситуації на підприємстві; апарат управління використовує короткострокові та середньострокові прогнози потреби в кадрах, визначаються стратегічні завдання розвитку та навчання персоналу; керівництво організації прогнозує кадрову ситуацію та здійснює її постійний моніторинг, у разі необхідності створюються цільові кадрові програми; висуваються конкретні вимоги до навчання персоналу, планування кадрового резерву здійснюється на короткостроковий і середньостроковий період [ 1, с. 238].

Отже, кадрова політика на ТзОВ «Гудвеллі Україна» в сучасних умовах є важливою складовою стратегії управління персоналом та динамічного розвитку підприємства, спрямована на реалізацію стратегічних цілей компанії. Проте, серед найбільш гострих проблем кадрової політики ТзОВ «Гудвеллі Україна» було виділено: недосконалість системи розвитку персоналу; відсутність кадрового резерву; дефіцит кваліфікованих кадрів; необізнаність персоналу щодо кадрової політики підприємства; відсутність конкретних вимог до керівників, кандидатів на керівні посади, невизначеність складу компетентностей; незадовільний стан взаємовідносин між керівниками і працівниками; недосконалість системи атестації (відсутність об'єктивних критеріїв оцінювання, суб'єктивні результати атестації).

У зв'язку з цим на ТзОВ «Гудвеллі Україна» необхідно перманентно вдосконалювати систему кадрового менеджменту, досліджувати актуальні напрямки трансформації кадрової політики, формуючи активний тип кадрової політики як основи стратегічного розвитку даної компанії.

#### **Список використаних джерел:**

1. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: [монографія] / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – Донецьк: Дон НУЕТ, 2010. – 238 с.
2. Кравченко О. Роль кадрової політики на підприємстві / О.О. Кравченко // Економіка і суспільство. – 2016. – № 3. – с. 355-359.



## ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ У КЕРІВНИКА ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЮ

**Штамбург Оксана Олегівна**

Науковий керівник: старший викладач Василюшина Л.М.  
*Донецький національний технічний університет  
Україна*

В сучасних умовах зростаючої конкуренції на ринку все частіше приділяють увагу питанням наявності в організації компетентних, рішучих людей, здатних задавати правильний напрям ефективної роботи організації в цілому. Для багатьох успішних компаній світу використання лідерського потенціалу підлеглих стає невід'ємним фактором подальшого зростання.

У зв'язку з цим представляється доцільним дослідження лідерських якостей у керівника як запоруки підвищення ефективності управління організацією.

Лідерство являє собою особливі управлінські взаємовідносини, які виникають в процесі діяльності між керівником і підлеглими. В перелік обов'язків лідера повинно входити: визначення мети і завдань організації; забезпечення міжособистісних і міжгрупових контактів; розробка і вибір ефективних шляхів вирішення проблем, що виникають в процесі діяльності організації тощо [1]. Від того, яким буде лідер, безпосередньо залежить успіх діяльності організації.

Ефективність діяльності підприємства значною мірою визначається рівнем загального розвитку та компетентності його керівництва, цілеспрямованістю управлінців та стилем їх роботи. Спостерігається тенденція зменшення ролі навичок фізичного маніпулювання предметами і засобами праці та зростання цінності інтелектуальних, моральних, культурних чинників. Набувають пріоритетного значення такі риси керівників, як толерантність, уважність, відповідальність тощо [2].

Засновані і розвинені вітчизняними та закордонними дослідниками існуючі моделі лідерства дозволяють встановити, що лідером у процесі діяльності стає той, хто здобуває послідовників і хто користується повагою і авторитетом завдяки якостям, що мають найвищу цінність для команди: професіоналізм, компетентність, здатність до нестандартного продуктивного мислення і бачення стратегії розвитку, чесність, інтелект, ерудитія, енергійність, стійкість поглядів і впевненість в собі, прагнення до саморозвитку і самовдосконалення, піклування про постійне професійне зростання персоналу. Важливою якістю лідера є бачення мети і вміння точно, ефективно реалізувати її.

На сьогоднішній день немає єдиного підходу до оцінки лідерських компетенцій керівника. Складність даного процесу полягає в тому, що на трудову діяльність керівників впливає ціла низка факторів: творчий підхід, індивідуальні характеристики співробітника, інформаційно-технологічні процеси, кінцеві результати, а також соціальний розвиток організації [3].

Лідерство – це здатність чинити вплив як на окрему особистість, так і на групу, спрямовуючи зусилля на досягнення цілей організації. Існують

різноманітні типи лідерства, що припускають диференціацію лідерів відповідно до особливостей їхньої діяльності за трьома різними критеріями (за Б.Д. Паригінін):

1) за змістом діяльності: «лідер-програміст» як «творець» ситуації, який не тільки її створює, а й у більшості випадків розв'язує, та «лідер-виконавець», тобто пристосуванець, який чутливо вловлює групові настрої і приходиться на зміну «лідерові-програмістові» лише після того, як ситуацію вже створено;

2) за стилем керівництва: авторитарний лідер, орієнтований на себе; демократичний, орієнтований на групу; ліберальний, для якого є характерним недостатнє втручання керівника в ті справи, які вирішуються в колективі;

3) за характером діяльності: лідер ситуативний, тобто такий, що вміє створювати і розв'язувати тільки певні схожі ситуації; універсальний, тобто такий, що справляється з обов'язками організатора в різних несхожих ситуаціях (рис.1) [4].

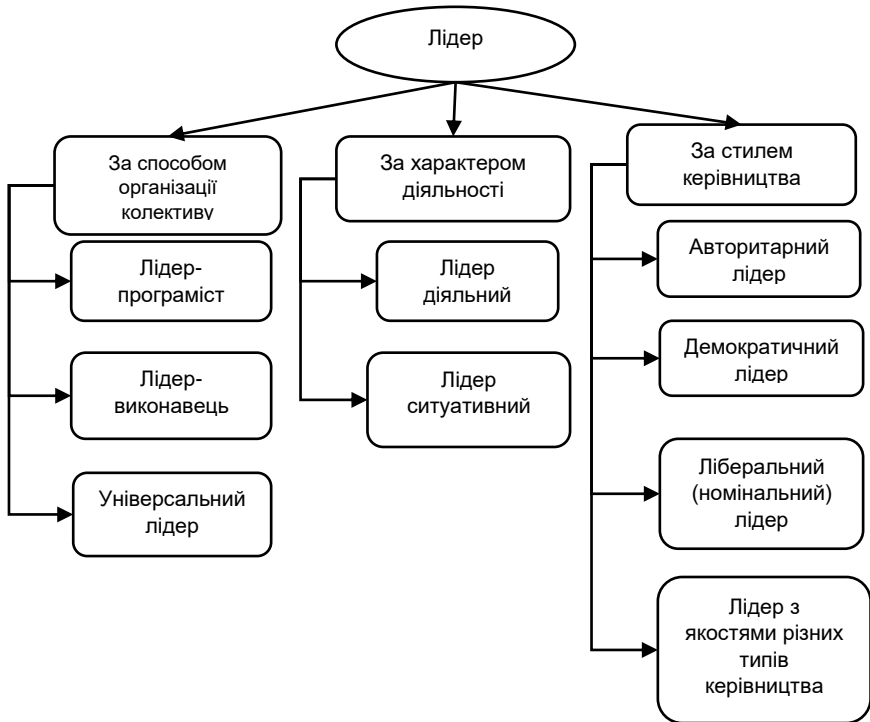


Рис. 1. Типи лідерства

Отже, лідерство виявляється у вмінні пробудити у співробітників мрію, до якої вони прагнуть наблизитися [5, с. 457]. Хоча керівництво і передбачає монополію на прийняття рішень і контроль за ходом їх виконання, лідер не узурпує право приймати рішення, а, навпаки, запрошує до цього кожного співробітника. В результаті змінюється статус кожного працівника. Лідерство

необхідно розглядати як групове явище: лідер не може існувати наодинці, він завжди існує як елемент групової структури.

Варто пам'ятати, що кожна людина є унікальною, а життєві ідеї, досвід, почуття, думки, виховання, різні життєві установки роблять нас єдиними в своєму роді, це є нашим інтелектуальним потенціалом. Слід відзначити, що лідером може стати будь-яка цілеспрямована людина, яка намагається отримувати і отримує нові знання в різних областях діяльності [6].

#### **Список використаних джерел:**

1. Жарик, Є.А. Оцінка лідерських компетенцій керівників – лідерів машинобудівних підприємств / Є.А. Жарик, Н.М. Гуржій // Економіка та суспільство. Електронне наукове фахове видання. 2018. – №16. – С. 325-329.
2. Данченко, Л.Г. Сучасні стратегічні моделі типів керівництва та лідерства в організації / Л.Г. Данченко, В.В. Гордина // Молодий вчений. – 2015. – №11. – С. 52-55.
3. Решетько, Н.И. Анализ лидерских компетенций и роли менеджеров в обеспечении конкурентоспособности бизнес-процессов компании / Н.И. Решетько, М.А. Соколов // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2016. – Том 8. – №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naukovedenie.ru/PDF/42EVN116.pdf>.
4. Парыгин, Б.Д. Социальная психология. Истоки и перспективы / Б.Д. Парыгин. – СПб: СПбГУП, 2010. – 533 с.
5. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів / За заг. ред. проф. В.В. Дубічинського. – Х.: Школа, 2006. – 632 с.
6. Малюська, В.А. Лідерські якості керівника – умова ефективного функціонування трудового колективу / В.А. Малюська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/4\\_SVMN\\_2007/Economics/19960.doc.htm](http://www.rusnauka.com/4_SVMN_2007/Economics/19960.doc.htm).

## **МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ, ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

**Боднар Марина Василівна**

Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Лихолат С.М.  
*Національний університет «Львівська політехніка»  
Україна*

Маркетингова інформаційна система (далі, МІС) – система, що створена для збору, обробки та аналізу інформації, що в подальшому використовується для планування, організації, реалізації маркетингової діяльності та передбачає у собі наявність чотирьох невід'ємних компонентів: систему маркетингових досліджень, систему збирання зовнішньої поточної маркетингової інформації, аналітичну систему маркетингу, систему внутрішньої звітності [1, с.238].

Вагомий внесок у розробку та реалізацію маркетингової інформаційної системи вносять маркетингові дослідження (далі, МД), які дозволяють визначити потребу, запит та попит потенційного споживача. З розвитком

інформаційного та технічного забезпечення, збільшенням рівня конкретності у більшості сферах діяльності виникають додаткові бар'єри щодо можливостей розширення бізнесу та виходу на міжнародний ринок [2, с.34]. Самі ж маркетингові дослідження, як основний елемент інформаційного забезпечення підприємства, націлені на підвищення обґрунтованості маркетингових заходів способом збору необхідних даних, їх аналізу, обробки та використання.

В сучасних умовах господарювання головним ресурсом є інформація і той масив, що надходить до маркетингового менеджера та становить базис для створення і реалізації маркетингових заходів щодо розвитку підприємства, а також перегляду вимагає перегляду цілей підприємства, які передбачають вирішення потреб споживача, побудови довготривалих взаємовідносини з ним та іншими учасниками торгового процесу, пошук нового товару та удосконалення існуючого з врахуванням обраної концепції маркетингу, яка полягає у реактивному виявленні потреб споживача. Водночас, виникає потреба у забезпеченні необхідного рівня конкурентних переваг, як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу [3, с.125].

В результаті маркетингових досліджень, отримані дані сприяють прийняттю управлінських рішень, а їх розробка та реалізація формують дієву систему інформаційного забезпечення підприємства [4, с.10].

Зазвичай великий відсоток отриманої інформації є непридатним для використання. Це пояснюється тим, що велика частина інформації швидко застаріває, тому важливо вчасно використати отриману інформацію, доки вона не втратила свою актуальність.

Враховуючи вищезазначене можна узагальнити важливість проведення маркетингових досліджень, так як розробка та запровадження маркетингової інформаційною діяльності на підприємстві є гарантією виявлення потреб споживача і їх якісного задоволення.

Отже, з розвитком ринкових відносин цінується своєчасна, достовірна та якісна інформація. Маркетингові дослідження, зокрема, і маркетингова інформаційна система, загалом є основою для визначення рівня довіри та ставлення споживачів до товару, виявлення конкурентних переваг, збільшення ринків збуту, розширення асортименту продукції та зменшення фінансових ризиків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Фроленко О.М. Маркетингова інформаційна система як засіб реалізації стратегічного потенціалу промислового підприємства / О.М. Фроленко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 6. – С. 238-243.
2. Ларка Л.С. Особливості проведення маркетингових досліджень конкурентного середовища підприємства / Л.С. Ларка, О.В. Жабська // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134) – С. 34 – 38.
3. Белєвцев М.І. Маркетинг: [Навчальний посібник] / М.І. Белєвцев, Л.М. Іваненко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 325 с.
4. Пилипенко А.А. Інституціональна динаміка інтеграційного розвитку суб'єктів господарювання / А.А. Пилипенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. - Серія: економічна. - 2007. - Вип. 31-2. - С.9-15.

## МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ РЕЗЕРВІВ ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ У РЕГІОНАХ

канд. екон. наук, доцент Андрійчук Ігор Васильович,  
Загайкевич Надія Юріївна

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
Україна*

Всезростаючі потреби у енергоресурсах для забезпечення сталого розвитку економіки спонукають до пошуку альтернативних шляхів енергозабезпечення регіонів України. У цьому контексті особливу увагу слід приділяти відновлюваним енергоресурсам, які належать до екологічно чистих джерел енергії.

В Україні на сьогодні частка відновлюваних джерел енергії у паливно-енергетичному балансі становить близько 5,8 % [1], в той час, як у провідних Європейських державах частка відновлюваної енергетики у виробництві електроенергії у 2018 році становила 32,3% [2]. Визначення резервів збільшення використання відновлюваних енергоресурсів у паливно-енергетичному балансі України є одним із актуальних завдань сьогодення.

До відновлюваних джерел енергії відносять сонячну, вітрову, аеротермальну, геотермальну, гідротермальну, енергію хвиль та припливів, гідроенергію, енергію біомаси та ін. [3].

У Атласі енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України [4] основні різновиди потенціалу відновлюваних джерел поділяють на загальний, технічний і доцільно-економічний. Зокрема, доцільно-економічний потенціал трактують, як кількість енергії, яку доцільно використовувати, враховуючи при цьому економічні, екологічні, технічно-технологічні, соціальні та політичні фактори.

З метою визначення потенціалу відновлюваних енергоресурсів у праці [5] використано методику розрахунку суми нормованого потенціалу, у якій відображено залежність кількості жителів регіону від кількості споживачів енергоресурсів.

Оцінювання відносних резервів використання відновлюваних джерел запропоновано здійснювати, виходячи із співвідношення фактичних обсягів використання відновлюваних енергоресурсів та їх доцільно-економічного потенціалу у регіонах.

Оскільки на рівень використання відновлюваних енергоресурсів значною мірою впливають екологічна та соціальна ситуація в регіонах, тому при визначенні відносних регіональних резервів для впровадження відновлюваних паливно-енергетичних ресурсів у паливно-енергетичний баланс пропонується застосовувати відповідні коригуючі коефіцієнти: відносний коефіцієнт безробіття (К<sub>бр</sub>), відносний рівень забруднення регіону (К<sub>зр</sub>) та інші (К<sub>ін</sub>).

Зокрема, відносний коефіцієнт безробіття та відносний рівень забруднення регіону доцільно розраховувати за наступними формулами:

$$К_{бр} = \frac{Ч_{бр}}{Ч_3}, \quad (1)$$

де:

$Чбр$  – чисельність безробітних у регіоні за досліджуваний період, ос.;

$Чбз$  – чисельність безробітних у державі за досліджуваний період, ос.

$$K_{зр} = \frac{O_{зр}}{O_{з}}, \quad (2)$$

де:

$O_{зр}$  – обсяги викидів шкідливих речовин у регіоні за досліджуваний період, т;

$O_{з}$  – обсяги викидів шкідливих речовин у державі за досліджуваний період, т.

Загалом, формула визначення відносних резервів використання відновлюваних джерел енергії у регіоні ( $P_{вв}$ ) із врахуванням коригуючих коефіцієнтів матиме вигляд:

$$P_{вв} = \left(1 - \frac{O_{врф}}{O_{врп}}\right) \cdot K_{бр} \cdot K_{вб} \cdot K_{зр} \cdot K_{вз} \cdot K_{ін} \cdot K_{вн}, \quad (3)$$

де:

$O_{врф}$  – фактичний обсяг використання відновлюваних джерел енергії у регіоні, МВт;  
 $O_{врп}$  – доцільно-економічний потенціал використання відновлюваних джерел енергії у регіоні, МВт;

$K_{вб}$ ,  $K_{вз}$ ,  $K_{вн}$  – коефіцієнти вагомості відповідно впливу рівня безробіття, обсягів викидів шкідливих речовин та інших факторів на можливість використання відновлюваних джерел енергії у регіонах.

Отже, запропоновані методичні підходи до визначення резервів використання відновлюваних паливно-енергетичних ресурсів у регіонах дають змогу оцінити потенційні можливості територій (адміністративних областей) щодо активізації запровадження альтернативних джерел енергії у паливно-енергетичний баланс регіону та сприяють виокремленню пріоритетних напрямів використання наявних відновлюваних енергоресурсів.

#### Список використаних джерел:

1. Чмерук Т. Тренди альтернативної енергетики України: від занепаду до прогресу. Дзеркало тижня. 2018. 3-9 лютого. (№4). URL: [https://dt.ua/energy\\_market/trendi-alternativnoyi-energetiki-ukrayini-vid-zanepadu-do-progresu-268117\\_.html](https://dt.ua/energy_market/trendi-alternativnoyi-energetiki-ukrayini-vid-zanepadu-do-progresu-268117_.html) (дата звернення: 11. 06. 2019 р.)
2. Електроенергетика Європи: основні підсумки 2018 року URL: [https://elektrovesti.net/64388\\_elektroenergetika-evropi-osnovni-pidsumki-2018-roku](https://elektrovesti.net/64388_elektroenergetika-evropi-osnovni-pidsumki-2018-roku) (дата звернення: 11.06.2019).
3. Про альтернативні джерела енергії: Закон України від 20.02.2003 р. № 555-IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 24, ст.155.
4. Кудря С.О., Яценко Л.В., Душина Г.П. та ін. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України / НАН України; Ін-т електродинаміки; Державний комітет України з енергозбереження. Київ, 2001. 41 с.
5. Олейко В. М., Стрельбицька Н. Є. Енергетичний потенціал НВДЕ областей України. Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. 2011. № 3. С. 35-42.

## МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВПЛИВУ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

**Полулях Софія Володимирівна, Райковська Інна Тадеушівна**  
*Київський кооперативний інститут бізнесу і права*  
*Україна*

Сучасні ринкові перетворення в економіці України характеризуються необхідністю створення на підприємствах дієвої системи оплати праці. Збільшення вартості робочої сили, податкове навантаження на заробітну плату, заборгованість із заробітної плати – це далеко не повний перелік проблем у даній сфері, з якими роботодавці та робітники стикаються дуже часто, тому удосконалення системи оплати праці є надзвичайно актуальним завданням.

Заробітна плата є одним із найважливіших чинників діяльності підприємства в системі скорочення витрат, підвищення продуктивності праці, а також основою для задоволення особистих потреб працівників. Але наразі у нашій країні вона знаходиться на низькому рівні й не забезпечена належною увагою з боку держави.

Мінімальна заробітна плата є тією найнижчою оплатою праці, яку роботодавці можуть легально платити своїм працівникам. Проаналізувавши динаміку мінімальної заробітної плати в Україні у грошовому вимірнику за 2010-2019 роки, ми бачимо, що протягом 2010-2014 рр. спостерігалася рівномірна позитивна тенденція до збільшення розміру мінімальної заробітної плати, а з 2016 р. рівень даного показника значно збільшився і в 2017 р. склав 3200 грн., в 2018 р. – 3723 грн., а на початку 2019 р. – 4173 грн. [11].

Після ухвалення проекту бюджету на 2017 рік прем'єр-міністр заявив про наміри уряду підвищити мінімальну заробітну плату до 3200 грн. Ураховуючи те, що у бюджет 2017 року закладено курс долара 27,2 грн./дол. США, розмір мінімальної заробітної плати у доларовому еквіваленті складатиме 117,64 грн./дол. США [13]. Такий крок Уряду, незважаючи на масштабну критику цього рішення, є виправданим із точки зору соціального захисту працівників з найнижчою оплатою праці.

Відзначимо, що згідно прийнятого бюджету на 2019 рік, рівень мінімальної заробітної плати складає 4173 грн., а курс долара, закладений в нього –29,4 /дол. США, відповідно розмір мінімальної заробітної плати у доларовому еквіваленті складатиме 141,94 грн./дол. США.

Окрім позитивних моментів (насамперед, підвищення добробуту працівників, задоволення їх особистих потреб, підвищення продуктивності праці та соціально-економічного підйому нашої країни), слід розглядати і негативні наслідки, зокрема, зростання безробіття на малих підприємствах, керівники яких неможуть підвищити зарплату працівникам до 3200 грн., 3723 грн. і тим більше до 4173 грн. Тому протягом 2017-2019 рр. прослідковується скорочення штату і закриття бізнесів, що потребує подальшого вивчення.

Крім того, мінімальна заробітна в Україні, навіть після підвищення, залишається однією з найнижчих в Європі (рис. 1).

Її купівельна спроможність є набагато нижчою, ніж в інших країнах. Так, за мінімальну заробітну плату в Україні можна купити 53 “борщових набори”, у

Республіці Польща – 185, а у Великій Британії – 230.

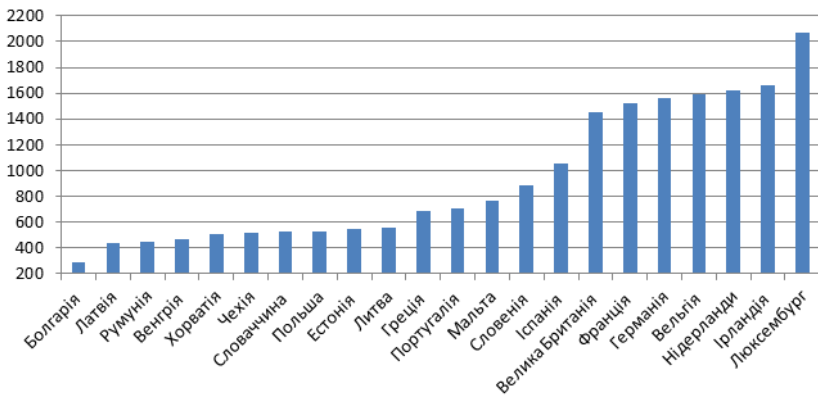


Рис. 1. Мінімальна заробітна плата в країнах Європейського Союзу станом на 01.01.2019 р. [14]

Виходячи з даних Євростату, станом на 1 січня 2019 р. 22 з 28 держав-членів Європейського Союзу мають національну мінімальну заробітну плату. Зокрема, у січні 2019 р. Болгарія мала найнижчу мінімальну заробітну плату серед країн ЄС – 286 євро. В дев'яти державах-членах ЄС встановлені розміри заробітної плати від 400 до 600 євро на місяць, зокрема, в Латвії – 430, Румунії – 446, Угорщині – 464, Хорватії – 506, Чехії – 519, Словаччині – 520, Польщі – 523, Естонії – 540 та Литви – 555 євро. У наступних п'яти держав трохи вищий рівень мінімальної заробітної плати, а, саме, від 650 до трохи більше 1000 євро на місяць: Греції – 684, Португалії – 700, Мальті – 762, Словенії – 887 та Іспанії – 1050 євро. У решті семи держав ЄС мінімальна зарплата перевищує 1450 євро на місяць: Великобританії – 1453, Франції – 1521, Німеччині – 1557, Бельгії – 1594, Нідерландах – 1616, Ірландії – 1656 та Люксембурзі – 2071 євро. Для порівняння у січні 2019 р. США виплачували 1098 євро на місяць мінімальної заробітної плати [15].

Найкращі показники за гарантованою мінімальною зарплатою зафіксовані в Норвегії, Нідерландах, Люксембурзі, Ірландії та Бельгії, де мінімальна місячна оплата праці законодавчо закріплена на рівні понад 2 тис. дол. За оцінками експертів, протягом останнього десятиріччя мінімальна зарплата суттєво зросла в усіх європейських країнах, а Польща та Словаччина підвищили її більш ніж удвічі. За результатами дослідження “Індексу Біг Мака” в перерахунку на мінімальну зарплату в Україні працівник протягом восьмигодинного робочого дня може заробити собі у п'ять разів менше, ніж у Польщі, у 12 разів менше, ніж у Франції та Великій Британії. [6]

Як бачимо, порівняно з країнами Європейського Союзу, мінімальна зарплата в Україні нижче. Найнижчий рівень мінімальної заробітної плати Європейського Союзу – 286 євро, у Болгарії – це на 160 євро вище ніж в Україні. Тому принципово важливим питанням для України є вихід на рівень європейського стандарту оцінки робочої сили.

Результати дослідження основних регуляторів заробітної плати працівників, які впливають на встановлення її справедливої диференціації у країнах Європи,



свідчать, що кожна країна в цьому питанні має певні традиції і однакового підходу щодо його вирішення не існує. У табл. 1 узагальнено відмінності та особливості регулювання заробітної плати в європейських країнах.

Таблиця 1

**Регулятори оплати праці, що впливають на її диференціацію,  
в країнах ЄС [3]**

<i>Країна</i>	<i>Регулятори диференціації оплати праці</i>
Німеччина	Галузеві тарифні угоди, які розглядаються як цивільні угоди, розповсюджуються лише на членів організацій, які їх уклали
Британія	Для перевірки виплати заробітної плати на рівні не нижчому за мінімальну заробітну плату в електронному вигляді працює Національний калькулятор розрахунку заробітної плати
Франція	Національна мінімальна заробітна плата та галузеві угоди. В угодах установлюються єдині для галузей економіки тарифні системи з досить широким діапазоном оплати в межах кожного розряду
Нідерланди	Рівень мінімальної заробітної плати залежить від віку та від тривалості робочого тижня і змінюється Урядом два рази протягом року: з 1 січня та з 1 липня залежно від економічної ситуації в країні. Питання оплати праці на договірному рівні регулюються колективними угодами
Італія	Галузеві тарифні угоди, які розглядаються як цивільні угоди. Умови угоди можуть бути розповсюджені й на працівників, які не є членами жодної з профспілок, що узгоджували ці договори. Якщо індивідуальний договір не відповідає закону, то в судовому порядку встановлюється заробітна плата з урахуванням умов оплати праці, що прийняті колективними договорами. Діють єдині галузеві системи, за якими робітники, керівники, спеціалісти та службовці оплачуються за єдиною тарифною сіткою; при цьому частина розрядів призначена лише для робітників, частина – для спеціалістів та службовців, а частина розрядів – спільна
Австрія	Галузеві тарифні угоди, в яких фіксуються мінімальні заробітні плати робітників та службовців, що є обов'язковими для всіх підприємств галузі
Фінляндія	Центральна угода про політику доходів, яка є обов'язковою для виконання для всіх без виключення роботодавців та осіб найманої праці незалежно від членства в профспілках в усіх галузях та сферах діяльності. Угода встановлює тарифні сітки за спеціальностями, регулює оплату наднормових годин, відсотки відрахувань до соціальних фондів тощо, фіксує мінімальний рівень погодинної заробітної плати
Польща	Тристоронній економічний та соціальний комітет несе відповідальність за переговори щодо розміру мінімальної заробітної плати на наступний рік. Якщо члени комітету не досягають згоди, Міністерство праці самостійно встановлює розмір мінімальної заробітної плати
Чехія	Мінімальна заробітна плата, гарантована заробітна плата та колективні угоди і договори. Колективні угоди на галузевому рівні мають назву "колективні угоди Вищого рівня" і розповсюджуються на роботодавців та найманих працівників, представники яких не брали участі в їх укладанні

Як бачимо, кожна країна розробляє власні, але ефективні заходи регулювання заробітної плати, тому узагальнення і запозичення керівниками українських підприємств зарубіжного прогресивного досвіду в сфері використання сучасних систем оцінки персоналу, формування і застосування системи матеріального заохочення різних категорій працівників, а також залучення значної частини персоналу до управління виробництвом (справами підприємства) може позитивно вплинути на процес удосконалення систем стимулювання і оплати праці.

Мотивація трудової активності працівників є однією з найважливіших функцій керівників підприємств. Ефективна мотивація заохочує або спонукає працівників усіх рівнів діяти, виконувати свої посадові функції та виробничі

обов'язки. Рівень якості мотиваційного механізму визначає організаційний рівень системи управління, продуктивності виробництва і рівень ефективності використання усіх ресурсів підприємства.

У сучасних умовах інноваційного розвитку економіки до працівників підприємств ставляться високі вимоги, з'являються нові підходи до винагороди. П. Друкер наголошував: "Задоволеність грошовою винагородою може мотивувати тільки в комплексі з іншими факторами, що змушують персонал приймати на себе відповідальність" [5].

Незважаючи на те, що за роки незалежності було здійснено масштабні заходи з удосконалення державного і колективно-договірного регулювання оплати праці, посилення захисту прав працівників на своєчасне отримання заробітної плати, політика ринкових реформ меншою мірою торкнулася подолання дешевизни робочої сили, професійного розвитку найманих працівників, якості трудового життя [8].

Продуктивність праці в Україні становить лише 30% продуктивності праці в країнах Євросоюзу. При цьому середня заробітна плата в Україні порівняно з країнами ЄС становить близько 4-17% залежно від країни.[1] Таким чином, працівники в нашій країні недоотримують певну суму оплати праці порівняно з досягнутим рівнем їх продуктивності праці.

Країни Європейського Союзу ще на самому початку економічних реформ відкрили широку дорогу соціальному діалогу. Питання заробітної плати вирішуються шляхом колективних переговорів або індивідуально, на рівні підприємства. У трудових законодавчих актах ООН, Європейській соціальній хартії, Хартії ЄС основних соціальних прав працівників містяться загальні основні положення відносно прав працівників на справедливу та задовільну винагороду, яка забезпечує достойне існування людині та її родині та заборони дискримінації при встановленні та зміні розмірів заробітної плати.

У багатьох європейських країнах встановлюється загальнонаціональний мінімум заробітної плати, розмір якої визначається по-різному, але за основу прийнято положення Конвенції МОП № 131 "Про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються" [12]. Поряд із цим у зарубіжній практиці широко застосовуються погоджувальні процедури, що базуються на принципі соціального діалогу та соціального партнерства [7].

У зарубіжних країнах з початку 90-х років спостерігаються певні стійкі тенденції в галузі оплати праці найманих працівників, зокрема, широке розповсюдження систем плати за знання та компетенції, розвиток гнучких систем пільг працівників підприємств. У цілому дані тенденції підвищують стимулюючу роль оплати праці у досягненні високих кінцевих результатів діяльності працівників підприємств. Тобто у розвинених країнах участь підприємців у процесах інвестування в навчання працівників, як правило, є вагомим, а частка залучених до професійного розвитку працівників – досить високою в результаті активної взаємодії соціальних партнерів і формування колективної соціальної відповідальності.

Встановлення ефективних рівнів оплати праці, оптимізація витрат на заробітну плату і водночас розроблення та застосування дієвого мотиваційного механізму на підприємстві є важливим та складним завданням, де заробітній платі належить провідна роль, оскільки вона визначає можливість повноцінного відтворення робочої сили.

Кожна система оплати праці має свої особливості, переваги та недоліки, а, отже, вибір певної моделі політики оплати праці або їх поєднання

неможливо здійснювати окремо від інших напрямів роботи з персоналом. В табл. 2 узагальнено відмінності в системах оплати та мотивації праці персоналу американських та європейських підприємств.

Таблиця 2

**Моделі політики оплати та мотивації праці на підприємствах у зарубіжних країнах [3; 9]**

<i>Країна</i>	<i>Сутність моделі оплати та мотивації праці</i>
США	Різні модифікації погодинної системи оплати праці з нормованими завданнями, доповнені різноманітними формами преміювання. Поєднання елементів відрядної і погодинної систем. Залежність підвищення оплати праці не стільки від виробітку, скільки від зростання кваліфікації і кількості освоєних професій
Франція	Різноманітність економічних інструментів (стратегічне планування, стимулювання конкуренції, гнучка система оподаткування). Індексация залежно від вартості життя й індивідуалізація оплати праці. Методика оцінки праці, яка, носить багатofакторний характер і використовувані критерії (на підприємствах застосовується бальна оцінка ефективності праці працівника)
Британія	Дві модифікації системи оплати праці, що залежать від прибутку: грошова та акціонерна, що передбачає часткову оплату у вигляді акцій. Передбачається можливість застосування коливної системи заробітної плати, повністю залежить від прибутку фірми
Швеція	Сильна соціальна політика, спрямована на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Встановлений відповідно до колективних угод загальний рівень заробітної плати для низькорентабельних підприємств
Німеччина	В центрі моделі знаходиться людина з її інтересами як вільна особистість, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Держава створює умови для всіх громадян, зупиняє прояви несправедливості і захищає всіх обділених і беззахисних. Соціальна справедливість і солідарність – неодмінні передумови суспільного консенсусу

У аспекті стимулювання зайнятості у сфері малого підприємництва великий інтерес визиває досвід Ізраїлю. Ці програми передбачають часткове фінансування процесу початку власної справи; надання інформаційної та консультативної допомоги у центрах ділової ініціативи з проблем фінансування, оподаткування, законодавства, менеджменту та маркетингу. На початку існування малого підприємництва за кожним підприємцем закріплюється спеціальний куратор, послуги якого частково фінансуються з держаних коштів. Відмінністю фінансової допомоги на відкриття власної справи у цієї країні є те, що частину первинного капіталу на відкриття бізнесу репатріант повинен внести з власних коштів, спеціалісти вважають, що саме це підвищить рівень відповідальності підприємця та сприятиме успішному веденню бізнесу [2].

В Японії можливості створення власного бізнесу забезпечуються одержанням вихідної допомоги, яка видається в момент звільнення постійного працівника з підприємства за умови досягнення ним “граничного віку”. Починаючи з 2000 р., у зв'язку з досить стійким зростанням долі само зайнятого населення на ринку праці, в усіх розвинених країнах почали ретельніше вивчати цей феномен. Було відмічено що, інтенсивніше сфера само зайнятості розвивається в країнах з відносно низьким прибутками на душу населення (Китай, Індія, Туреччина, Мексика, Бразилія та ін.). Це багато в чому пояснюється як відносно високим рівнем безробіття і недостатньою

кількістю робочих місць, так і прагненням населення цих країн до отримання певної економічної незалежності [4].

Серед найвідоміших зарубіжних систем матеріальної мотивації найбільш цікавою є Pay for Performance – “Плата за виконання”, яка включає різні методи стимулювання залежно від специфіки підприємства. Під PFP розуміється застосування будь-яких способів оплати праці, при яких винагорода, що одержується працівником, залежить від індивідуальних і групових відмінностей у здійсненні діяльності.

Існує безліч типів гнучких схем оплати праці, основними з яких є наступні:

1. Комісійні. Співробітник отримує певний відсоток від сум, які йому платять клієнти при купівлі у нього товарів. Хоча комісійні і є найбільш “прямою” PFP-схемою, лік їхньої популярності, безумовно, залишився в минулому.

2. Грошові виплати за виконання поставлених цілей, які в цілому здійснюються при відповідності працівника деяким заздалегідь встановленим критеріям. Серед них можуть бути економічні показники, показники якості, оцінювання співробітника іншими особами.

Ця задоволеність буде вимірюватися незалежною аудиторською організацією. Сьогодні навіть ведуться розмови про введення PFP-схем при оплаті праці вчителів залежно від успішності їхніх учнів.

3. Спеціальні індивідуальні винагороди як визнання цінності того чи іншого працівника.

4. Програми поділу прибутку, при яких співробітники отримують певний відсоток прибутку підприємства.

5. Акції та опціони на їх купівлю. Рада директорів компанії приймає рішення про безоплатне надання співробітнику у власність певної кількості акцій або просто про надання йому права придбати пакет акцій обумовленого розміру [10].

Плюси PFP очевидні, тісний зв'язок винагороди, яку отримує співробітник, з ефективністю його діяльності приносить дивіденди і співробітнику, і підприємству. За деякими даними, типова PFP-програма підвищує організаційну продуктивність на 5-49%, а доходи співробітників – на 3-29%. Працівник отримує можливість заробити більшу кількість грошей за умови гарної роботи, а також орієнтири для оцінювання своєї ефективності. Підприємство ж отримує мотивованих співробітників: люди намагаються зробити більше, щоб заробити більше, а тих, хто не витримує конкуренції, замінюють нові співробітники з відповідною філософією.

Однозначно, така система може бути застосована і на підприємствах малого та середнього бізнесу України.

Отже, підсумувавши вищесказане, слід відмітити, що світовий досвід свідчить про успішне використання фінансових заходів впливу на зайнятість населення, метою яких є створення найбільш сприятливого клімату для підприємців, діяльність яких сприяє реалізації соціально-економічних завдань. Фінансова та консультативна підтримка безробітних задля сприяння самозайнятості – це один зі шляхів збільшення рівня зайнятості та зняття соціальної напруги на ринку праці України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Баранов В.В. Світовий досвід побудови ефективної системи оплати праці на підприємстві. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. Кропивницький, 2011. № 20. Ч. I. С. 139-145.

2. Бондар Ю.А. Зарубіжний досвід стимулювання зайнятості населення. Людина і праця в економіці регіону. Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. 31 жовтня 2016 р. Кропивницький: РВЛ ЦНТУ, 2016. Ч. 1. С.53-55
3. Галайда Т.О., Рябуха А.І. Європейський досвід застосування ефективних систем оплати праці та мотивації працівників підприємства. Науковий вісник ХДУ. Херсон, 2016. № 16. Ч. 1.
4. Джуччі Р. Економічно-політична реакція на кризу в Німеччині та Україні. Німецька група консультантів при Уряді України. 2011. URL:[www.beratergruppe-ukraine.de](http://www.beratergruppe-ukraine.de)
5. Друкер. П.Ф. Практика менеджмента. М.: Вільямс, 2003. 398 с.
6. За межею виживання. Профспілкові вісті. Київ, 2016. № 6. URL:<http://www.psv.org.ua/arts/Spetcvipusk/view-2838.html>
7. Іваницька С.Б. Європейські моделі соціального діалогу та передумови їх запровадження в Україні. Scientific Journal «Science Rise». Економічні науки. 2016. № 1/1(18). С. 27-32.
8. Інформаційно-аналітичні матеріали на засідання НТСЕР до питання про стан реформування оплати праці. 2014. С. 31. URL:[www.ntser.gov.ua/split/files/content/p1-ps.doc](http://www.ntser.gov.ua/split/files/content/p1-ps.doc).
9. Козаченко А. Мотивация труда и системы оплаты труда: мировой опыт. Бизнес-журнал, Бизкиев. URL: <http://bizkiev.com/content/view/992/591>.
10. Криворотько І.О. Дослідження зарубіжного досвіду мотивації персоналу для використання в українських умовах. Держава та регіони. Серія “Економіка та підприємництво”. 2013. № 2. С. 151–155.
11. Мінімальна зарплата в Україні за 2010 – 2019 роки. Міністерство фінансів України. – URL:<https://index.minfin.com.ua>
12. Список Конвенцій МОП, ратифікованих Україною станом на 1 листопада 2015 р. та інших міжнародних актів. Федерація профспілок України. URL:<http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/mizhnarodna-robota/>
13. Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень: зб. наук. студ. праць. Вип. 4. Ч. II. Одеса, ОНЕУ, 2018. 213с.
14. Minimum wage in the United States, as of January 2019, in € permonth. URL:<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>
15. Minimum wages in 2019 – First findings. URL:<https://www.eurofound.europa.eu/publications/article/2019/minimum-wages-in-2019-first-findings>

## МОДЕЛЬ ІЄРАРХІЧНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

канд. екон. наук Ключенко Аделіна Вікторівна, Макойда Богдан Теодозійович  
*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту  
 Тернопільського національного економічного університету  
 Україна*

Термін «кластерний аналіз» першим використовує Тірон у 1939 році, а Сокал, Снет, Ланс та Вільямс (1963-1967рр.) [1,2] провели перші суттєві дослідження в цій області. Згодом кластерний аналіз отримав значного поширення та диверсифікації, синтезуючи дві основні наукові тенденції, представлені американськими та французькими школами.

За допомогою кластерного аналізу в межах груп об'єктів або форм ведеться пошук ідентифікації класів, груп або кластерів з найбільш подібними елементами всередині одного класу (мінімальна мінливість у класах) і якомога різними, якщо ці елементи належать до різних класів (максимальна мінливість між класами) [3,4]. Звідси випливає, що кластерний аналіз дозволяє досліджувати подібності та відмінності між об'єктами, що належать до певної множини, для того, щоб згрупувати їх у вигляді окремих класів і забезпечити однорідність усередині них. Кожен об'єкт в аналізованому наборі присвоюється одному класу, а набір класів є дискретною, невпорядкованою множиною. Класи або групи, в яких структуруються набори об'єктів називаються кластерами.

Враховуючи те, що в сучасній економіці інтенсивного розвитку отримує поняття «кластеру» як економічної системи (рекреаційні кластери, будівельні кластери, медичні кластери тощо), то суміжний із ним кластерний метод економічного аналізу набуває особливої актуальності.

Кластерний аналіз передбачає фіксацію форм або об'єктів у кластерах або групах поступово, без попереднього знання кількості класів і відповідно до двох основних критеріїв:

а) Кожен клас повинен бути однорідним, щоб містити об'єкти або форми якомога ближче до характеристик, що розглядаються для класифікації об'єктів;

б) Кожен клас повинен містити класифіковані об'єкти, які максимально відрізняються з точки зору класифікаційних характеристик об'єктів, які присутні в будь-якому з інших класів.

Залежно від характеристик використовуваних моделей, початкових припущень і характеру отриманих результатів, кластерні методи поділяються на кластеризацію за допомогою:

- 1) Агрегації;
- 2) Розподілу.

В даному випадку відомі такі конкретні моделі: простий метод агрегації, комплексний метод агрегації, метод середньої агрегації, метод Ward і т.д.

Втім, у разі аналізу великих обсягів даних, що характеризуються високим ступенем неоднорідності доцільним вбачаємо застосування методу ієрархічної кластеризації з метою оптимальної систематизації, групування та синтезу інформації. Оскільки даний метод передбачає використання концепції відстані, що є ефективними при попередньому аналізі даних та дозволяє більш ефективно організувати гетерогенні дані, а також полегшувати і більш послідовно отримувати та інтерпретувати інформацію в структурованих системах даних.

Ієрархічна кластеризація є неконтрольованою системою розпізнавання, оскільки процес класифікації починається без відомо про кількість класів і складності форм у цих класах. У цьому випадку класи формуються, коли кількість аналізованих форм збільшується, кількість кінцевих класів визначається наприкінці процесу розпізнавання. Деякі неконтрольовані алгоритми класифікації, такі як алгоритми розбиття, включають апріорну фіксацію кількості класів, на яких будуть розділені аналізовані об'єкти. Це не означає, що кількість класів фактично відома, але лише зроблено таке припущення.

Ієрархічний метод передбачає створення декількох кластерних рішень, які називаються ієрархіями кластерів. Головною особливістю є те, що кількість кластерів не відома заздалегідь, а також такий параметр не запропоновано користувачем.

Ієрархії кластерів - це кластерні структури зі змінною кількістю багаторівневих кластерів, які диференціюються за кількістю кластерів, які вони включають та їх агрегацією. Таким чином, з  $T$ -об'єктами ми матимемо  $T$  кластерних рішень, кожне рішення містить з кожним кроком все більше кластерів, які відповідно з кожним етапом мають все вищий рівень агрегації. Ієрархія кластера має структуру наступної форми:

$$\begin{aligned} \text{рівень 0: } & \omega_1^{(0)}, \omega_2^{(0)}, \dots, \omega_{k_0}^{(0)} \\ \text{Рівень 1: } & \omega_1^{(1)}, \omega_2^{(1)}, \dots, \omega_{k_1}^{(1)} \\ \text{Рівень 2: } & \omega_1^{(2)}, \omega_2^{(2)}, \dots, \omega_{k_2}^{(2)} \\ & \dots \dots \dots \\ \text{Рівень } T-1: & \omega_1^{(T-1)}, \omega_2^{(T-1)}, \dots, \omega_{k_{T-1}}^{(T-1)} \end{aligned} \quad (1)$$

де:

$K_i$  - число кластерів у кластерній сукупності  $i$ -го рівня.

Оскільки кластерне рішення, представлене списком об'єктів, що підлягають класифікації є першим розділом, впливає, що можливе число рішень у структурі кластера, отриманих ієрархічними алгоритмами, буде на 1 менше ніж кількість об'єктів. Це число задається наступним співвідношенням:

$$N_s = T - 1 \quad (2)$$

Вибір найбільш відповідного кластерного рішення  $T-1$  базується на цілях, які супроводжуються в аналізі. В умовах сучасної економіки, на такому етапі можуть бути вмонтовані складові алгоритму, які б генерували рішення суміжними із стратегічними цілями розвитку в межах кластерних утворень (наприклад екологоспрямовані складові економічного аналізу в процесі становлення та розвитку рекреаційного кластеру; дотримання соціоорієнтованих пріоритетів при функціонуванні будівельних кластерів тощо).

Розглянемо дві можливі категорії алгоритмів ієрархічної кластеризації:

• *Алгоритми агрегації.* Для цих алгоритмів кількість кластерів у першому розділі дорівнює кількості об'єктів, тобто  $K_0 = T$ . Також кількість кластерів у розбитті на певному рівні на 1 менше, ніж кількість кластерів у попередньому рівні та на 1 більше ніж число кластерів у наступному рівні, відповідно:

$$K_{T-1} = K_{T-2} - 1 = K_{T-3} - 1 = \dots = K_2 - 1 = K_1 - 1 = K_0 - 1 \quad (3)$$

• *Алгоритми дезагрегації.* Ці методи по суті складаються з тих самих операцій, що використовуються алгоритмами агрегації, але в зворотному порядку. Таким чином, перший розглянутий розділ представлений одним кластером, що містить всі об'єкти, другий розділ, що складається з двох кластерів і так далі.

Ієрархічні методи кластеризації являються евристичними методами («евристика» виводиться правилами на основі теоретичних міркувань або статичних спостережень), які включають класифікаційні процедури,

розроблені на основі певного інтуїтивного способу вирішення певної (евристичної) задачі.

Серед цих методів можна згадати простий метод агрегації, метод повної агрегації, метод середньої агрегації, метод центроїда або метод Уорда.

Відстань Уорда між двома кластерами вимірює кумулятивну внутрішньоклітинну мінливість, індукована кластеризацією двох кластерів у результуючій кластерній конфігурації. Об'єднуючи два кластери, він призначений для досягнення максимальної однорідності у всіх кластерах, що належать до заданої конфігурації кластерних об'єктів.

Звідси випливає, що відстань Уорда є єдиною, що розглядає мінімізацію внутрішньокластерної мінливості або, іншими словами, максимізацію міжкластерної мінливості, тобто ступеня однорідності кластерів. Слід зазначити, що ступінь однорідності кластера максимізується шляхом мінімізації загальної суми квадратів міжкластерних відхилень.

Якщо  $w_{12}$  є новим кластером, отриманий шляхом злиття кластерів  $w_1$  та  $w_2$ , то суми відстаней між кластерами будуть:

$$\begin{aligned} SSE_{w_1} &= \sum_{i=1}^{T_{w_1}} (y_i - \bar{y}_{w_1})^2 (y_i - \bar{y}_{w_1}) \\ SSE_{w_2} &= \sum_{i=1}^{T_{w_2}} (y_i - \bar{y}_{w_2})^2 (y_i - \bar{y}_{w_2}) \\ SSE_{w_{12}} &= \sum_{i=1}^{T_{w_{12}}} (y_i - \bar{y}_{w_{12}})^2 (y_i - \bar{y}_{w_{12}}) \end{aligned} \quad (4)$$

Ці два кластери  $w_1$  та  $w_2$  підлягатимуть об'єднанню коли вони мінімізують зростання суми квадратів відхилень, яка визначається як:

$$I_{w_{12}} = SSE_{w_{12}} - (SSE_{w_1} + SSE_{w_2}) \quad (5)$$

Ключовими етапами ієрархічного кластерного аналізу на шляху класифікації та систематизації об'єктів є:

- вибір характеристик, згідно з якими буде здійснена класифікація;
- вибір типу моделі для оцінки близькості об'єктів;
- встановлення правил формування класу або кластера;
- побудова класів, тобто об'єднання об'єктів у класах;
- перевірка послідовності та значимості класифікації;
- вибір оптимальної кількості кластерів залежно від характеру проблеми класифікації та цілей, що супроводжуються;
- тлумачення значення окремих кластерів.

В результаті, ієрархічний кластерний аналіз створює можливість ідентифікації вихідних даних, груп, класів або кластерів, в залежності від схожості і відмінностей між об'єктами до яких відносяться дані. Що стосується застосованої методики, то кластерний аналіз для класифікації об'єктів оцінює відстані між парами об'єктів, а кластерний аналіз для класифікації змінних оцінює відстані між парами змінних.

Ієрархічний кластерний аналіз може розглядатися як інструмент, який спрямований на зведення множини об'єктів або навіть змінних до меншої кількості інформаційних об'єктів, які є класами або кластерами. Відповідний інструмент може бути застосованим в економічній та фінансовій сфері з



метою розподілу підприємства на класи, дотримуючись його існуючої латентної структури. В межах інноваційних кластерних структур та різного типу корпорацій, досліджений економіко-математичний інструмент аналізу може бути застосованим для оцінки синергетичного ефекту суміжного функціонування суб'єктів (фінансового, екологічного, соціального тощо), в залежності від постановки завдання, що формує перспективу подальшого дослідження.

#### **Список використаних джерел:**

1. Everitt B. Cluster Analysis / B. Everitt. — New York : Wiley, 1993. — 283 p.
2. Porter M.F. An algorithm for suffix stripping [Електронний ресурс]. M.F. Porter// Program—1980. — №4(3). — P. 130-137. — Режим доступу: <http://tartarus.org/~martin/Porter> .
3. Bradley, P. S. Constrained k-means clustering [Електронний ресурс] / Bradley, P. S., Bennett, K. P. Demiriz, A. // Microsoft Research. MSR-TR-2000-65. 2000. — Redmond, W. A. — Режим доступу до статті.: <http://www.litech.org/~wkiri/Papers/wkiri.html> .
4. Чубукова І. А . Методи кластерного аналізу. Ієрархічні методи [Електронний ресурс]: (Інтернет-Університет Інформаційних Технологій. Дистанційна освіта. — 2003-2008)/ І.А. Чубукова// Data Mining: (лекція №13). — 2006. — Режим доступу: <http://www.intuit.ru/department/database/datamining/13/2.html>.

## **МСБО В ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ В ПРАКТИКУ КРАЇН З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ**

**канд. екон. наук, доцент Архипенко Світлана Вікторівна**  
*Криворізький національний університет*  
*Україна*

Облікові системи історично формувались в країнах під впливом національних особливостей економічного і політичного розвитку. Проте інтернаціоналізація господарського життя, з одного боку, та його ринкова уніфікація з іншого — обумовили необхідність міжнародної стандартизації обліку як основи інформаційного ділового взаєморозуміння і ефективного господарювання.

Правила та процедури ведення бухгалтерського обліку і складання звітності у найбільш інтегрованому вигляді відображаються в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО).

З них деякі стандарти мають загальнометодологічний характер. До них належать, наприклад, стандарт №1 — Розкриття облікової політики, №10 — Непередбачені події та події, які відбуваються після дати складання балансу, №21 — Вплив зміни валютних курсів, №29 — Фінансова звітність в умовах гіперінфляції тощо.

Інші стандарти стосуються питань обліку та звітності об'єднань підприємств. Це стандарт №22 — Об'єднання компаній, №24 — Розкриття інформації щодо взаємопов'язаних сторін, №27 — Консолідовані фінансові

звіти та облік інвестицій у дочірні підприємства, №28 — Облік інвестицій в асоційовані компанії, №31 — Фінансова звітність про частку в спільних підприємствах та інші.

Є стандарти, які стосуються обліку, оцінки та подання у звітності окремих видів засобів, визнання і обліку доходів та витрат. До них слід віднести стандарти №2 — Запаси, №4 — Облік амортизації, №16 — Основні засоби, №17 — Облік оренди, №18 — Доход.

Деякі міжнародні стандарти обліку відображають вирішальні питання окремих видів діяльності. Наприклад, №11 — Будівельні контракти, №30 — Розкриття інформації у фінансових звітах банків та подібних фінансових установ.

Нарешті, існують стандарти з обліку соціальної політики підприємств. Серед них №19 — Виплати працівникам, №26 — Облік та звітність щодо програм пенсійного забезпечення тощо.

Щодо інвестиційної діяльності як об'єкта обліку, то вона має свою специфіку, що знайшло відображення у стандарті №25 «Облік інвестицій», який діяв до 1.01.2001 р. і застосовувався для визнання й оцінки інвестицій у боргові цінні папери й інвестицій в інструменти власного капіталу, а також інвестицій у землю і будівлі інші матеріальні і нематеріальні активи, утримувані як інвестиції. Проте на сьогодні з МСБО 25 вилучено ряд питань і виведено їх в окремі МСБО:

МСБО 38 «Нематеріальні активи» замінює МСБО 25 щодо інвестицій у нематеріальні активи.

МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» замінює МСБО 25 щодо інвестицій у боргові інвестиції й інвестиції у власний капітал.

МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» замінює МСБО 25 щодо інвестиційної нерухомості.

МСБО 16 «Основні засоби» — обліковуються інвестиції в нерухомість, зайняту власником, утримувану для продажу, за умов звичайної господарської діяльності, нерухомість яку будують для майбутнього використання, як інвестиційної нерухомості

Отже, МСБО 25 поширюється лише на інвестиції в товари і матеріальні активи, які збирають колекціонери, а також містить вимоги щодо підходу до змін у вартості інвестицій спеціалізованих інвестиційних підприємств (крім тих, що повністю інвестують у фінансові активи), а також вимогу розкривати аналіз портфеля інвестицій до підприємств, основною діяльністю яких є утримання інвестицій.

В умовах підвищення ролі міжнародних компаній виникла гостра потреба стандартизації обліку корпоративного інвестування. Тому МСБО 27, 28 і 31 містять загальні рекомендації щодо відображення у бухгалтерському обліку інвестицій відповідно у дочірні підприємства, асоційовані компанії та спільні підприємства:

- МСБО 27 «Консолідовані фінансові звіти та облік інвестицій у дочірні підприємства» визначає вимоги підготовки і надання консолідованої фінансової звітності підприємств, які знаходяться під контролем материнської компанії.

- МСБО 28 «Облік інвестицій в асоційовані компанії» визначає, що інвестиції в асоційовані компанії повинні обліковуватись на основі методу часткової участі, та визначає вимоги до розкриття інформації.

- МСБО 31 «Фінансова звітність про частки в спільних підприємствах» визначає, що вимоги з розкриття інформації про участь в спільних підприємствах висуваються окремо по операціях і активах, що контролюються спільно. Також обговорюються вимоги щодо звітності для підприємств, які беруть на себе ризик, і підприємств-інвесторів.

Особливістю сучасного етапу міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку і звітності є зусилля на чітке і прозоре відображення інвестиційних операцій на фондових ринках. В цьому плані показовою є угода 1995 р. між КМСБО і Міжнародною організацією комісій з цінних паперів (IOSCO), згідно з якою КМСБО виконує програму робіт з формулювання основних 12 стандартів, а IOSCO дозволяє використовувати їх при проходженні процедур лістингу на світових фондових ринках.

Незважаючи на те, що стандарти обліку інвестиційних операцій на сьогодні можна вважати в цілому міжнародно уніфікованими, системи бухгалтерського обліку інвестування зберігають національну специфіку, що особливо стосується країн з перехідними економіками.

Це обумовлено не тільки наявними відмінностями політико-економічного середовища господарської діяльності, традиціями бухгалтерського обліку (децентралізовані та централізовані моделі), але й тим, що інвестиційна діяльність проходить в умовах невизначеності. Інвестиційні операції займають тривалий період часу і, як правило, виходять за межі річного фінансового звіту. На звітну дату існують незакінчені інвестиційні операції, результат яких не визначено, що потребує оцінки майбутніх подій з розподілом витрат і доходів між відповідними звітними періодами. В умовах перехідних економік невизначеність результативності інвестиційних операцій посилюється інфляційними та іншими факторами.

В умовах перехідних економік невизначеність результативності інвестиційних операцій посилюється інфляційними та іншими факторами.

Ринкова трансформація економіки України вимагає докорінних змін у системі бухгалтерського обліку з урахуванням міжнародних принципів та стандартів. На вирішення цього завдання спрямований Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р., План рахунків бухгалтерського обліку від 30 листопада 1999 р. №291, ряд П(с)БО, які адекватні відповідним МСБО, зокрема П(с)БО №12 «Фінансові інвестиції», яке визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції та її розкриття у фінансовій звітності.

В цілому орієнтація на МСБО забезпечує зменшення ризику для кредиторів та інвесторів; зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів; можливості для більш ефективної міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку тощо.

Проте правила МСБО в окремих країнах можна реалізовувати по-різному:

- безпосередньо використовувати МСБО (Швейцарія);
- застосовувати національні автономні стандарти, якщо вони подібні МСБО (США, Велика Британія, Канада, Японія, Німеччина та інші);
- розробляти національні стандарти, основані на МСБО (більшість країн, що розвиваються, в т.ч. Україна).

Важливо, що гармонізація національних стандартів з МСБО розуміється не як одноразовий акт, а як складний процес. Успіх реформи залежатиме від

посилення позицій і координації зусиль професійних організацій бухгалтерів і аудиторів, ефективності їх співробітництва з державними органами.

Зараз національні стандарти, що розроблено стосовно обліку інвестиційних операцій, задовольняють потреби користувачів. Вони, зберігаючи концептуальні положення відповідних МСБО, конкретизують їх з урахуванням рівня економічного розвитку України та національних традицій.

Однак у процесі зростання масштабів іноземної інвестиційної діяльності і, особливо, інвестиційної діяльності українських суб'єктів господарювання у зарубіжних країнах зумовило до розробки і впровадження національних стандартів щодо обліку інвестицій в дочірні та асоційовані компанії, фінансової звітності про частки у спільних підприємствах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Крупка Я.Д. Облік інвестицій: монографія. Тернопіль, 2001. 302 с.
2. Нусінов В.Я., Адамовська В.С., Жовна О.М., Іщенко М.І., Колесніков Д.В., Кругла Н.М., Лебідь І.О., Лобов С.П., Міщук Є.В., Молодецька О.М., Нусінова О.В., Ярова А.Б. Оцінка економічної ефективності операційної та інвестиційної діяльності підприємств: монографія. Кривий Ріг, 2013. 249 с.
3. Чацкіс Ю.Д. Організація бухгалтерського обліку: навч. посіб. Київ, 2011. 562 с.

## **ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВИХОВАННЯ ШКОЛЯРІВ**

**Гаківник Наталія Миколаївна**

Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Фаловська І.Д.

*Луцький педагогічний коледж*

*Україна*

Перехід до ринкових відносин вимагає вміння практично застосовувати економічні знання, використовувати їх у процесі будь-якого способу організації виробництва – від державного підприємства до приватного бізнесу. Практичні знання з економіки лежать в основі підприємництва, дозволяють самостійно приймати рішення, дають змогу відкрити свою справу.

В економічному житті суспільства беруть участь усі його члени, в тому числі й учні, хоча вони ще безпосередньо не вступають у виробничі відносини. Свідома й активна участь сучасної учнівської молоді в економічному житті та діяльності в майбутньому вимагає вже на рівні шкільного навчання послідовного здійснення її економічного виховання в загальній системі виховної роботи школи, забезпечення формування в неї економічної культури як результату діяльності людей у сфері економічного життя, нагромадження суспільством економічного досвіду і економічних знань [2].

Основними факторами на які слід звернути увагу є виховання учнівської молоді через економічну освіту та внутрішня потреба сучасного покоління до сприйняття й генерування інноваційних ідей, запровадження сучасних

інформаційних технологій, більш активне входження нашої сфери у міжнародний освітній простір, створення сучасної економіки освіти. Підрастаюче покоління учнівської молоді має мати знання із основ економіки, фінансів, менеджменту та маркетингу, інтелектуальної власності, які в майбутньому сформулюють відповідний рівень професійних компетенцій у випускника школи чи будьякого навчального закладу [3, с.12-13].

Отже, як бачимо, ринкова економіка висуває якісно нові завдання по формуванню особистості, виробленню абсолютно нового підходу до економічного виховання. В цих умовах школа повинна змінити підхід до економічного виховання, орієнтувати учнівську молодь на реальний внесок в економічне віддрження України. Формування особистості не може проходити стихійно, цей процес вимагає цілеспрямованої та наполегливої праці. Успіх забезпечується точним знанням цілей та завдань виховання, клопітким обліком закономірностей, які визначають формування поглядів, переконань, культурних цінностей особистості.

Держава та її суспільство в цілому повинні контролювати процес виховання, щоб надати можливість підрастаючому поколінню отримати таку освіту, світоглядні цілі та орієнтири, які б дозволили в майбутньому, брати активну участь в суспільному та економічному житті, розвивати свої інтереси та нахили. Тут держава повинна виступати гарантом, соціальним захисником. Разом з тим, держава не вправі бути ініціатором і виконавцем заходів, спроможних поставити під загрозу найбільш цінний вигляд свободи, а саме – свободу інтелектуальну.

Основною ланкою у виховному процесі стає особистість – її здібності, зацікавленість, соціальний досвід, самопізнання. Цілком природно, що сьогодні необхідна розробка системи становиться на основі глибокого розуміння сутності людини, психологічного та соціального становлення особистості, котра братиме активну участь в економічній та підприємницькій сферах діяльності.

Що ж взагалі треба розуміти під категорією «економічне виховання»? Дану проблему розглядало чимало педагогів-дослідників, економістів.

Найбільш оптимальний варіант відповіді на питання, що розглядається, був, на наш погляд, даний доктором економічних наук Л.С. Бляхманом. Він припускають, що економічне виховання являє собою переконання, мотив, настанови, ціннісні орієнтації особистості, які досягаються через цілеспрямовану діяльність по передачі сучасного розуміння суті економічних явищ, досвіду та методів раціональної економічної поведінки. Він вказав на важливість підвищення рівня економічної культури, без чого неможлива організація процесу економічного виховання та оцінки його результатів [7, с.178].

Успішна реалізація поставлених логікою економічного виховання цілей, передбачає управлінську та виконавчу діяльність. Діяльність цих ланок спрямована на створення доцільної та добре скоординованої системи економічного навчання школярів, виховання в них високих моральних якостей. В управлінську ланку входять науково-дослідні економічні та педагогічні установи, лабораторії педагогічного новаторства, інститути післядипломної підготовки працівників освіти, адміністрації навчальних закладів. Вони вивчають і координують діяльність вчителів, сім'ї, громадських

організацій, проводять аналіз результатів педагогічного експерименту, розробляють інноваційні технології економічного навчання та виховання молоді.

До виконавчої ланки відносять вчителів та батьків. Вчителі вирішують наступні завдання: розкривають учням основні економічні поняття, категорії, закони ринкової економіки, формують економічний світогляд школярів, організовують самостійну роботу учнів, сприяють становленню ціннісних орієнтирів підростаючого покоління. Далеко не останню роль в економічному вихованні дітей відведено сім'ї. Адже саме тут, вперше в реальному житті дитина стикається з матеріальними клопотами, фінансовими прибутками та витратами батьків, з такими економічними поняттями як «купівля», «витрати», «гроші».

Важливим питанням у плані економічного виховання дітей в сім'ї є організація господарсько-побутової праці в домі, квартирі, саду тощо. Ця праця має бути раціонально організована, тобто корисна, ефективна, якісна. Істотною складовою економічного виховання дітей в сім'ї є формування в них ощадливого ставлення до бюджету часу, вміння його планувати, економити, аналізувати його витрати.

Економічне виховання переслідує такі цілі і виконує наступні завдання.

По-перше. Застосування економічних знань, категорій, законів. Кожна людина все своє свідоме життя перебуває в економічних відносинах з іншими людьми на приватному (офіційному) рівні і зацікавлена будувати ці відносини так, щоби отримати з цього певну користь.

По-друге. Формування економічної свідомості, економічного мислення, економічної культури. На основі отриманих економічних знань учням слід удосконалювати економічне мислення, виробляти власний стиль, щоб свідомо застосовувати на практиці орієнтири економічної поведінки.

По-третє. Орієнтація учнів на модель особистої економічної самочинності, яку в житті можна досягнути серйозно подумавши над вибором майбутньої професії, виду та сфери економічної діяльності.

Економічне виховання є з'єднуючою ланкою між трудовим, моральним, політичним, правовим, екологічним та іншими компонентами системи виховання.

Особливо тісний зв'язок економічного виховання з трудовим. Їх єдність ґрунтується на тому, що в основі мотивів і потреб трудового виховання лежать економічні інтереси, економічні стимули. Виховання потреб трудитись, звички до праці як норми поведінки, уміння і бажання творчо працювати створює основу трудового виховання. Але трудове виховання не можна відривати від економічного і замінювати ним останнє. Люди можуть працювати, витрачати час та засоби, але не досягати найбільшого результату з найменшими затратами. Трудове виховання готує людину до виробництва продуктів праці для задоволення своїх потреб, а економічне – для ефективної організації цього процесу з метою економії трудового часу, ресурсів.

Загалом, економічно освічена особистість має бути компетентною майже в усіх сферах людської діяльності, адже важко уявити галузь, що не пов'язана з економікою. Саме тому для економіста важливо бути обізнаним з

історією, культурою, релігією, традиціями народів, іншими суспільними науками [6,14].

Можна виділити два головних напрямки економічного виховання:

- перший (або зовнішній) – спрямований на становлення людини як суб'єкта економічної діяльності.

- другий (або внутрішній) – процес економічного саморозвитку особистості.

Результатом взаємопроникнення цих двох напрямків є вироблення базових елементів економічної структури особистості: економічного мислення; економічної свідомості, що формує економічні інтереси, норми, переконання; економічної поведінки, яка визначає вибір професії, психологічну та професійну адаптацію, професійну та економічну діяльність в широкому розумінні слова; економічної культури.

Отже, для того, щоб успішно розв'язувати завдання пред'явлені системі освіти ходом сучасних ринкових перетворень, питанням особливої ваги є проблема становлення широкої палітри економічної освіти та виховання учнівської молоді. Виходячи з таких міркувань, слід здійснювати переорієнтацію педагогічної системи на питання саморозвитку особистості; умілого керування цим процесом для успішного її самоствердження в умовах ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Блонский П.П. Основы педагогики. – М.: Работник просвещения, 1925. – 209с.
2. Вачевський М.В., Мадзігон В.М. Основи економіки. Навчальний посібник для учнів ліцеїв, коледжів, гімназій та загальноосвітніх шкіл 10 – 11 – 12 класів. / М. Вачевський, В. Мадзігон. – К.: Педагогічна думка. – 2007. – 612 с.
3. Кулішов В.В. Методичні засади формування економічної компетентності у процесі підготовки фахівців технологій. Монографія. – К.: Каравела, 2011. – 567 с.
4. Мадзігон В.В. Дидактичні основи формування знань професійної компетентності з основ підприємництва та вибір підприємницької ідеї і реєстрації підприємства // В. Мадзігон. / Молодь і ринок. – 2011. – №1(72). – С. 106 – 111.
5. Макаренко А.С. Воспитание гражданина: Сборник. – М.: Просвещение, 1988. – 301 с.
6. Мельничук В.Г. Економіка: Підруч. для 10 кл. загальноосвіт. навч. закл. К.: Навчальна книга, 2004. – 368с.
7. Нісімчук А.С., Падалка О.С., Шпак О.Т. Сучасні педагогічні технології. Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр "Просвіта", 2000. – 368 с.
8. Фіцула М.М. Економічне виховання у сім'ї // Початкова школа. – 1986. – №5. – С. 64 – 66.

## ОСОБЛИВОСТІ ТА СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ПОПРОЦЕСНОГО МЕТОДУ

**Волобой Юлія Олексіївна**

Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Коршикова Р.С.  
*Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана*  
Україна

Попроцесний метод (process-costing) є одним з основних методів калькулювання собівартості в управлінському обліку. У ньому об'єднані вітчизняні простий (попроцесний) і попередільний методи. Управлінський облік не передбачає істотних відмінностей між вмістом термінів "процес" і "переділ". Даний метод використовується, коли виробництво продукції складається з послідовності безперервних або повторюваних операцій і процесів, а собівартість продукції визначається на кожній стадії виробництва, операції або процесу.

Попроцесне калькулювання, як правило, застосовується в тих галузях промисловості, які виробляють, однорідну продукцію, таку як мука, цемент, шурпи, гайки, фармацевтичні продукти і т.п. Собівартість кожної окремо взятої з маси інших одиниці продукції буде ідентичною собівартості решти одиниць продукції. Під цю категорію підпадають багато простих процесів. Наприклад, це операції зі змішування двох або більше вихідних матеріалів для отримання іншого виду продукції: один літр фарби не відрізняється від іншого літра фарби, отриманого в результаті одного і того ж процесу. Крім того, розглядається метод використовується для операцій по збірці, за допомогою яких виробляють автомобілі, електроприлади і т.д.

Попроцесне калькулювання застосовується також у випадках, коли готовий продукт одного процесу стає напівфабрикатом для іншого процесу. Як приклад можна привести молочно промисловість, де технологічний процес передбачає поділ молока на вершки, які в подальшому можуть бути перероблені в масло, і знежирене молоко, з якого також може бути проведений цілий ряд продуктів. Даний метод прийнятний і при комплексному виробництві різних видів продукції, що складається з одного і більше процесів.

Попроцесний метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції має багато спільного з іншим основним методом управлінського обліку - позамоновим. Правда, між ними існує і багато відмінностей.

Загальні риси попроцесного і позамоновного методів полягають в наступному. По-перше, обом системам властиві одні і ті ж базові принципи: віднесення матеріальних, трудових і накладних витрат на продукцію, застосування різних способів розрахунку собівартості одиниці продукції і підготовка інформації, необхідної для планування, контролю та прийняття рішень. По-друге, і попроцесна, і позамоновна системи використовують, як правило, одні і ті ж основні виробничі рахунки ("Загальновиробничі витрати", "Матеріали", "Незавершене виробництво", "Готова продукція" та ін.). І, по-третє, потоки витрат, що проходять через рахунки, як правило, збігаються в обох системах.



Відмінності між попроцесним і позамовним методами виникають з наступних причин. Попроцесне калькулювання передбачає більш-менш безперервний випуск ідентичної продукції, що виключає необхідність ідентифікації матеріальних, трудових і накладних витрат з конкретним замовленням (як це робиться в позамовному методі). Кожне замовлення є одним з багатьох. Таким чином, при попроцесним калькулюванні збираються не витрати замовлень, а витрати цехів, які відносяться на всі одиниці, що проходять через цех за певний період часу. При позамовному ж методі одночасно (за період) виконується багато замовлень, кожен з яких має свої особливості.

Попроцесне калькулювання в тій чи іншій формі передбачає:

- Планування виробництва в цілому і в розрізі потоків витрат;
- Розрахунок обсягу виробництва за певний період, в тому числі по процесам і операціям;
- Збір і розподіл витрат;
- Калькулювання собівартості на періодичній основі;

Таким чином, існує два загальні методи для визначення собівартості одиниці продукції - це позамовна і попроцесна калькуляції витрат. У певному відношенні калькулювання витрат за процесами дуже схоже на калькулювання витрат на замовлення, а в якомусь відношенні вони різні. Позамовна система калькулювання витрат використовується там, де одночасно задіяні декілька видів робіт або типів продукції. Система попроцесного калькулювання собівартості застосовується в тих виробництвах, де серійно або масово роблять одноманітну або приблизно однакову продукцію, або мають безперервний виробничий цикл. Попроцесне калькулювання витрат використовують і ті підприємства, технологія яких передбачає виконання кожним виробничим підрозділом окремої частини виробничого процесу і пересування продукту від однієї операції до іншої у міру обробки. У компанії з попроцесним середовищем виробництва, як правило, проходять через кілька підрозділів обробки продукції; у кожному підрозділі і на рівні кожного технологічного процесу існує операція, що наближає продукт на крок до його кінцевого вигляду.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білоусова І., Чумаченко М. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості: монографія. Київ, 2009. 3-10 с.
2. Карпенко О.В. Управлінський облік: навч. посіб. Київ, 2012. 296 с.

## ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ

**канд. екон. наук, доцент Разумова Ганна Вікторівна**  
*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*  
*Україна*

Запорукою розвитку національної економіки України є ефективний механізм економічного регулювання, що здатний своєчасно реагувати на широкий спектр проблем та викликів. Розробка правильної обґрунтованої державної регуляторної політики неможлива без проведення її оцінювання.

Оцінювання – це інструмент, що базується на цінностях, використовується для поліпшення політики управління, розробки та реалізації програми, а також для досягнення результатів, які є більш справедливими, всеохоплюючими і стійкими для всіх людей. Оцінювання є невід’ємною частиною всіх зусиль урядів, громадянського суспільства та приватного сектору для покращення життя та умов для всіх громадян. При цьому високоякісне та ціннісне оцінювання може поліпшити розробку та реалізацію цих зусиль, відстежувати їхній прогрес, вносити корективи в середині курсу та оцінювати кінцеві результати й наслідки [1].

Перш ніж проводити оцінювання, варто приділити увагу формуванню системи показників, на основі яких буде проводитися оцінка, та визначити індикатори результативності.

При цьому система показників може бути представлена у вигляді двох підсистем: показників оцінки розвитку національної економіки (результатів регуляторної політики) та показників оцінки змін регуляторної політики.

В нашому дослідженні у якості результатів регулювання обрано індекс зміни показників за сферами розвитку національної економіки. Підхід до оцінки регуляторної політики наведено на рис. 1.

Підсистема показників оцінки розвитку національної економіки нами побудовано на індикаторах, що використовуються фахівцями Світового банку при оцінці стійкого економічного розвитку – Sustainable Economic Development Assessment (SEDA) [2]. Такий підхід, на нашу думку, дасть змогу найбільш повно оцінити розвиток національної економіки.

Як зазначено на рис. 1 до показників, що характеризують регуляторну політику пропонується відносити:

- складові рейтингу Doing Business [3];
- два індикатори Worldwide Governance Indicators [4];
- три показники 5-ї складової регулювання бізнесу рейтингу Economic Freedom of the World [5, с. 5].

Перш за все, згідно рис. 1, варто зосередити увагу на виборі критеріїв оцінки регуляторної політики. На наш погляд таким критерієм може бути ступінь віддачі від змін в галузі регулювання. При цьому індикатором, що найточніше відбиває даний критерій може бути коефіцієнт еластичності розвитку за сферами від змін у регулюванні. Для того, щоб визначити еластичність розвитку за сферами розвитку економіки від зміни регуляторної політики, варто:

- визначити результати регулювання за сферами з використанням індексів зміни показників за сферами розвитку національної економіки;

- визначити зміни регуляторної політики на основі індексу зміни за показниками, що характеризують регуляторну політику;
- зробити відбір значущих індексів зміни за показниками, що характеризують регуляторну політику, для кожної сфери та визначити їх вагомість;
- визначити узагальнюючі показники зміни регуляторної політики в кожній сфері.

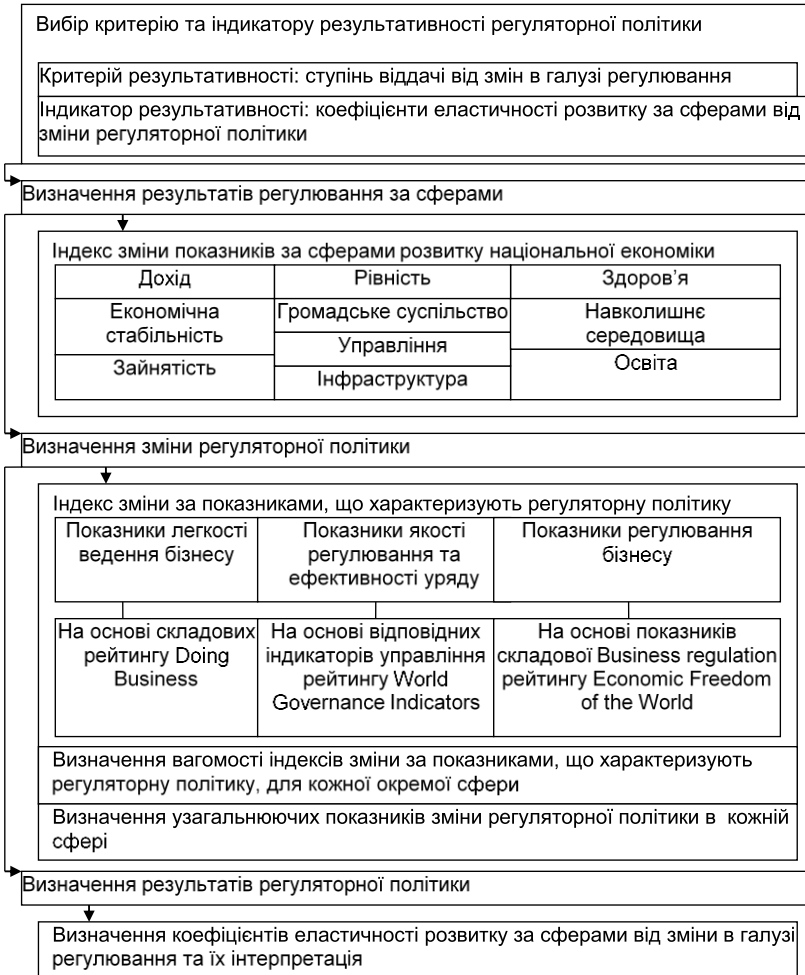


Рис. 1. Підхід до оцінки регуляторної політики та її результатів

Джерело: розроблено автором

З врахуванням отриманих результатів пропонується визначити коефіцієнти еластичності результатів регулювання за сферами від зміни в галузі регулювання.

Таким чином, розроблено підхід до оцінки регуляторної політики, який на відміну від інших ґрунтується на визначенні коефіцієнтів еластичності розвитку за сферами від зміни регуляторної політики із застосуванням інструментів кореляційно-регресійного аналізу та моделювання. Запропонований підхід дає змогу врахувати віддачу від змін в регуляторній політиці, що призводить до відповідної зміни розвитку в окремих сферах національної економіки.

#### Список використаних джерел:

1. Global Evaluation Agenda (GEA) 2016-2020 (2016). *evalpartners.org*. Retrieved from <https://www.evalpartners.org/sites/default/files/documents/EvalAgenda2020.pdf>.
2. Striking a Balance Between Well-Being and Growth: The 2018 Sustainable Economic Development Assessment. *bcg.com*. Retrieved from <https://www.bcg.com/publications/2018/seda-striking-balance-between-well-being-growth.aspx>.
3. Ease of Doing Business Score and Ease of Doing Business Ranking. *doingbusiness.org*. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB19-Chapters/DB19-Score-and-DBRankings.pdf>.
4. The Worldwide Governance Indicators (WGI) project. *info.worldbank.org*. Retrieved from <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>.
5. Economic Freedom of the World: 2008 Annual Report. *fraserinstitute.org*. Retrieved from <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/EconomicFreedomoftheWorld2008.pdf>.
6. Razumova, H. (2019). Methodical approach to polydiagnostic evaluation of the national economy development. The potential of modern science. Vols. 2. London, United Kingdom: Sciencsee Publishing. 2019. P. 173-182.
7. Разумова Г. В. Підхід до оцінки регуляторної політики та її впливу на розвиток економіки. Економічний простір: Збірник наукових праць. № 142. Дніпро: ПДАБА, 2019. с. 78-87. DOI 10.30838/P.ES.2224.260219.78.380

## ПЛАНУВАННЯ РОЗШИРЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

**Антоненко Дар'я Ігорівна**

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»  
Україна*

У сучасних умовах під впливом інтеграційних процесів українські підприємства зіштовхуються з мінливістю середовища в якому вони функціонують. Зміни змушують підлаштовуватись й оперативню переорієнтовуватись на нові задачі та цілі. Безсумнівно, малі та середні підприємства можуть бути більш гнучкими в мінливих умовах ринку, ніж

великі, де велика кількість комплексних бізнес-процесів, тісно пов'язаних один із одним. Тому, якщо один із ключових бізнес-процесів підприємства зазнає впливу середовища, змінюється робота всієї організації. Особливо, якщо це бізнес-процеси пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, які є одними з найважливіших у роботі підприємства. Адже зазвичай вони стосуються або закупівлі сировини, без якої неможливе виробництво, або зі збутом продукції, що в свою чергу визначає економічний ефект підприємства – дохід та прибуток. Ці ключові аспекти діяльності, менеджмент підприємства намагається вберегти стабільними та зробити все, щоб зміни не мали непередбачуваного впливу та негативних результатів.

Одним із способів управління підприємством у нестабільних умовах середовища функціонування є планування розширення зовнішньоекономічної діяльності. Адже воно націлене на диверсифікацію бізнесу, а отже й на мінімізацію ризиків, пов'язаних із несприятливим впливами середовища функціонування підприємства. Планування розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємства є комплексним процесом, в якому мають бути враховані різноманітні фактори. А вибір нового іноземного ринку має бути обґрунтованим.

Питаннями планування розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємства займалися такі українські та зарубіжні вчені, як О. Пшик-Ковальська, О. Саміла, Л. Кривко, О. Джусов, Т. Рібакова тощо.

Планування ЗЕД підприємства включає систему планів. У тимчасовому аспекті - це, по-перше, плани на тривалу перспективу. При розробці таких планів визначаються загальні цілі підприємства й кошти на їх досягнення. Такі плани називають стратегічними, вони складаються на 5, 10 і 15 років. По-друге, це короткі середньострокові плани. Загальні цілі ЗЕД підприємства, визначені стратегічними планами, конкретизуються в цілях поточної діяльності. На їх основі розробляються поточні плани, як правило, на один рік, з розподілом по кварталах і місяцях [1].

Слід зазначити, що стратегія як усього підприємства, так і конкретно сфери ЗЕД, повинна бути цілісною і визначати як довгострокові, так і короткострокові цілі. Бізнес-стратегія та корпоративна стратегія підприємства є компонентами загальної стратегії підприємства на найближчу перспективу. Основна задача підприємства при розробці цих стратегій полягає у визначенні своєї позиції на ринку, оцінці майбутніх змін у попиту та технологіях, описі подальших сценаріїв діяльності, визначенні основних цілей бізнес-підрозділів та підготовці плану реалізації стратегічних дій. Дуже важливо, щоб бізнес-стратегії та корпоративна стратегія були логічно узгоджені між собою – реалізація бізнес-стратегії повинна сприяти реалізації корпоративних (довгострокових) цілей.

Процес стратегічного планування складається з трьох основних етапів: аналіз поточної ситуації, формулювання майбутніх перспектив та розробка плану дій. (рис. 1) [2].

Проведення аналізу бізнес-середовища сприяє визначенню чинників, що впливають на діяльність суб'єктів господарювання. Чинники поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники визначають сильні та слабкі сторони суб'єктів господарювання.

Зовнішні чинники суб'єкт господарювання контролювати не може, вони або відкривають нові можливості для розвитку або створюють загрози, якими потрібно управляти. Аналіз сприяє розумінню поточного стану підприємства,

допомагає у визначенні можливих тенденцій розвитку і дій, необхідних для досягнення поставлених цілей [2].

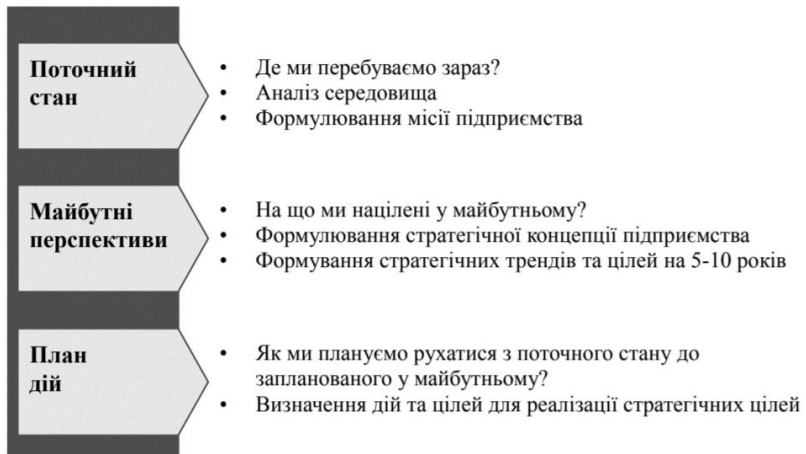


Рис. 1. Етапи стратегічного планування

У процесі аналізу зовнішніх чинників важливо розробити декілька сценаріїв. Їх оцінка особливо важлива для підприємств, діяльність яких значною мірою залежить від неконтрольованих зовнішніх чинників, особливо політичних та економічних. Аналіз сценаріїв дозволяє враховувати потенційний вплив від змін зовнішніх чинників, дозволяє підготувати діяльність підприємства до можливих змін та зміцнити свої позиції на ринку.

Залежно від типу підприємства, може бути доцільним встановлення більшої кількості цілей або вибір тривалішого або коротшого періоду часу для досягнення цілей. Загалом, на етапі постановки стратегічних цілей має бути чітко визначений індикатор (показник) вимірювання результату, за значенням якого у майбутньому можна буде об'єктивно оцінювати прогрес. Визначаючи точну оцінку цільових значень такого індикатора, слід врахувати наступне [2]:

- Діяльність підприємства у минулому;
- Аналогічні результати внутрішнього та зарубіжних ринків;
- Результати аналізу внутрішніх та зовнішніх чинників;
- Вплив запланованих проєктів.

Іноді для досягнення значень деяких індикаторів потрібен досить тривалий проміжок часу, але важливо, щоб цілі підприємства залишалися амбітними. З іншого боку, рекомендовано співставлення витрат підприємства з його цілями, для забезпечення ефективності моніторингу та контролю, щоб граничні витрати, необхідні для досягнення певного індикатора, не перевищували запланованих вигод для підприємства.

Нефінансові цілі підприємства повинні бути спрямовані на підвищення якості та ефективності роботи. Їх можна встановити, спираючись на стандарти зарубіжних компаній та на середні показники місцевого ринку. Важливо зафіксувати чіткі критерії досягнення цих цілей. Для кожного виду діяльності повинні бути встановлені окремі індикатори, адже тоді кожен вид діяльності можна буде кількісно виміряти та оцінити ступінь досягнення цілі.

Формулювання пакету стратегічних цілей є одним із найважливіших етапів стратегічного планування, оскільки воно впливає на постановку довгострокових та річних цілей, а також на визначення осіб, відповідальних за їх виконання (рис. 2) [2].



Рис. 2. Стратегічні цілі

Для короткострокових цілей у сфері ЗЕД підприємства складають бізнес-план. Вдало структурований бізнес-план, який би відповідав вимогам зарубіжних бізнес-партнерів, це важлива складова успіху підприємства при реалізації продукції на зарубіжних ринках. Розглянемо детальніше структуру бізнес-плану та основні вимоги до нього. Структура бізнес-плану залежить від типу підприємства та його бізнесу, складності завдань реалізації підприємницького проекту. Як у світовій, так і у вітчизняній практиці по бізнес-плануванню немає законодавчо визначеного чіткого переліку розділів бізнес-плану.

Необхідно зазначити, що бізнес-план зовнішньоекономічної діяльності необхідно складати таким чином, щоб він був певною моделлю функціонування підприємства в умовах зовнішньоекономічної діяльності, яка б використовувала всі наробітки традиційного планування стосовно до категорій ринкової економіки: бізнесу, конкурентної боротьби, діяльності маркетингових служб, комерційного і фінансового ризику, стратегії фінансування, досягнення беззбитковості і необхідного рівня рентабельності, якісного обслуговування споживачів [3].

Якщо підприємство у сфері ЗЕД здійснює експортну діяльність, то необхідним для нього є також розробка експортного бізнес-плану.

Експортний бізнес-план - це ключовий документ для цілеспрямованого й планомірного ведення бізнесу, який також дає доступ до отримання кредитів і формування початкового капіталу. Експортний план слід розглядати як інструмент управління, який може змінюватися залежно від отриманого досвіду, досягнутих результатів, вибору стратегії і досягнення поставлених цілей. Банки та інші фінансові структури знають про це, і тому відмовляються фінансувати експортні операції підприємств, які не мають добре розробленого експортного плану. Партнери або інвестори можуть погодитися підтримати експортні ініціативи тільки при існуванні плану з чітко визначеними цілями, механізмом реалізації, а також при наявності відповідного технічного та людського потенціалу [4].

Отже, планування зовнішньоекономічної діяльності в умовах мінливого бізнес-середовища необхідний процес на великих підприємствах, яким, на противагу малим та середнім підприємствам, складно бути адаптивними до змін. Планування означає розробку короткострокових та довгострокових цілей, способів їх досягнення, а також розробку сценаріїв, які дають змогу підприємству чітко знати як діяти в умовах непередбачуваних змін.

#### **Список використаних джерел:**

1. «Бізнес-планування»: навч.-метод. посіб. / Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 224 с.
2. Методичні рекомендації щодо стратегічного планування на підприємствах. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=3e1db9ca-68ce-4064-a3a7-d45d5a61d621>
3. Особливості складання бізнес-плану зовнішньоекономічної діяльності підприємства. URL: [http://www.rusnauka.com/16\\_NTP\\_2008/Economics/33202.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_NTP_2008/Economics/33202.doc.htm)
4. Офіс з просування експорту України. URL: <https://epo.org.ua/export-guide/biznes-planuvannya/4-1-pidgotujte-planu-eksportu/>

## **ПОРЯДОК ВИПЛАТИ СТРАХОВОГО ВІДШКОДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

**Цуркан Ірина Олегівна**

Науковий керівник: старший викладач Пономарьова О.Б.  
*Університет митної справи та фінансів  
Україна*

Потенційна можливість настання стихійного лиха чи нещасного випадку є тим ризиком, від якого людина прагне захиститися протягом усього свого життя. Виконання страховиком своїх прямих обов'язків, а саме виплата відшкодування, впливає як на відчуття стабільності і захищеності страхувальника, так і на репутацію самого страховика

Відповідно до статті 9 ЗУ «Про страхування» страхове відшкодування – це страхова виплата, яка здійснюється страховиком у межах страхової суми



за договорами майнового страхування і страхування відповідальності при настанні страхового випадку [1].

Розглянемо динаміку чистих страхових виплат у 2014-2018 роки ( рис.1).

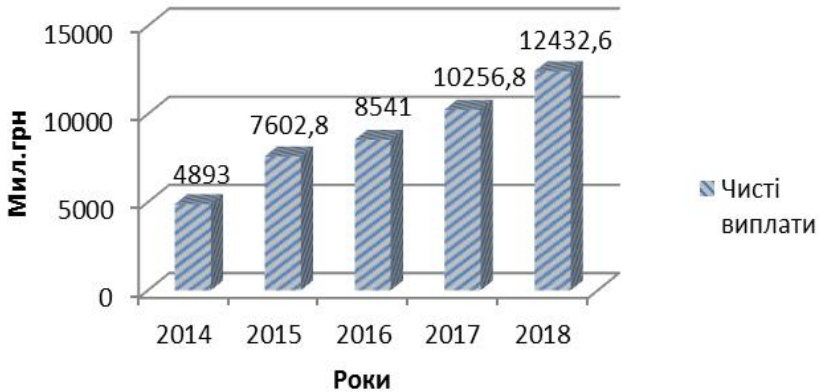


Рис. 1. Динаміка чистих страхових виплат у 2014-2018 роках

*\*Дані сформовано автором на основі [2]*

Як ми можемо бачити сума чистих виплат у досліджуваному періоді мала тенденції до росту. Показник 2018 року склав 12432,6 млн. грн, що у 2,5 рази більше аналогічного показника у 2014 році, який склав 4893 млн. грн.

Розглянемо чисті виплати страхових компаній у 2014-2018 роках у розрізі видів страхування (Табл. 1)

Таблиця 1

**Чисті страхові виплати за видами страхування у 2014-2016 рр., млн. грн.**

Види страхування	Роки					Темпи приросту у 2018 порівняно з 2014 (%)
	2014	2015	2016	2017	2018	
Страхування фінансових ризиків	41,60	1257,30	822,70	1803,60	1393,50	3249,76
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1108,50	1197,80	1339,90	1671,60	2094,90	88,99
Страхування наземного транспорту ("КАСКО")	1617,50	1776,10	2014,10	2580,40	3114,60	92,56
Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ)	987,40	1100,90	1406,90	1886,50	2143,10	117,04
Страхування майна	172,50	429,30	149,40	260,60	1412,40	718,78
Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (за міжнародними договорами) "Зелена картка"	139,20	200,60	286,60	336,10	366,00	162,93
Страхування медичних витрат	111,10	169,10	216,10	261,40	311,50	180,38
Страхування життя	239,20	491,60	418,30	556,30	704,90	194,69

Продовження табл. 1

Види страхування	Роки					Темпи приросту у 2018 порівняно з 2014 (%)
	2014	2015	2016	2017	2018	
Страхування кредитів	60,00	302,60	1101,70	261,30	78,00	30,00
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	161,70	106,40	81,40	165,10	249,80	54,48
Страхування вантажів та багажу	30,40	114,60	392,50	63,90	119,30	292,43
Страхування здоров'я на випадок хвороби	68,40	47,40	23,70	32,60	33,40	-51,17
Авіаційне страхування	9,80	22,60	26,10	1,30	29,10	196,94
Інші види страхування	145,70	386,30	281,60	376,10	382,10	162,25

З вищезазначеної таблиці ми можемо побачити, що найбільше виплат відбулося за страхуванням наземного транспорту «КАСКО». У досліджуваному періоді цей показник виявив тенденцію до росту. Так у 2018 році чисті виплати за страхуванням наземного транспорту «КАСКО» склав 3114,60 млн. грн., що майже в два рази перевищує відповідний показник у 2014 році, який склав 1617,50 млн. грн.

Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) також демонструє високий показник чистих страхових виплат. Так у 2018 році цей показник склав 2143,10 млн. грн., що перевищило більш ніж в 2 рази аналогічний показник у 2014 році, що склав 987,40 млн. грн.

Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) у досліджуваному періоді продемонструвало значний рівень чистих виплат. Так у 2018 році показник склав 2094,90 млн. грн, що у 1,9 разів більше, ніж у 2014 році, коли показник складав 1108,50 млн. грн.

Найнижчий рівень виплат було зафіксовано в авіаційному страхуванні. Так у 2018 році показник склав 29,10 млн. грн, що перевищило показник 2014 року (9,80млн.грн) у 2,9 рази.

Також треба зазначити, що на відміну від інших показників, страхування здоров'я на випадок хвороби виявило тенденцію до зниження. Так у 2018 році показник склав 33,40 млн. грн, що у два рази менше за показник 2014 року, що склав 68,40 млн. грн.

Отже, проаналізувавши вищезазначені данні, ми можемо зробити висновок, що обсяг виплат страхового відшкодування зростає кожного року. Найбільше виплат відбувається у секторі страхування наземного транспорту, медичному страхуванні та обов'язковому страхуванні цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів. Подальше дослідження мають спрямовуватися на вдосконалення порядку виконання договору страхування, зокрема щодо визначення страхового випадку й виплати страхового відшкодування за таким договором. Чіткість визначення в договорі страхування страхового випадку та дій після його настання, порядку повідомлення страхової компанії, переліку документів та довідок має стати основою прозорості дії договору страхування та простоти процедури визначення права на страхове відшкодування і порядку його виплати.

### **Список використаних джерел:**

1. Про страхування: Закон України, (дата оновлення 07.02.2019) URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96- %D0%B2%D1%80](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80) ( дата звернення 17.05.2019)
2. Рейтинги страхових компаній по видам страхування URL: <http://forinsurer.com/ratings> ( дата звернення 17.05.2019)

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ КРІ**

**Лысенко Юлия Александровна, Кулик Наталия Сергеевна**

Научный руководитель: старший преподаватель Галушко Е.И.

*Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры  
Украина*

Актуальным является использование показателя КРІ в управлении бизнес-процессами на предприятии. КРІ (Key Performance Indicators) - это система показателей, с помощью которой руководитель может оценить эффективность, результативность и продуктивность работы своих сотрудников. Так же, КРІ-это количественно измеримый показатель фактически достигнутых результатов [1].

Показатели эффективности, естественно, имеют свою классификацию и в зависимости от цели и измеряемой характеристики бывают финансовые и нефинансовые, количественные и качественные, показатели эффективности и результативности, запаздывающие и опережающие и оперативные и стратегические, функциональные и проектные, индивидуальные и командные и т. д [2].

Цель системы - сделать так, чтобы работа сотрудников из разных подразделений не была противоречива и не задерживала работу специалистов из других подразделений, таким образом повысить продуктивность труда, определить зону ответственности каждого, а также исключить простои. Следует отметить, что система оценки представляет собой комплекс мероприятий (действий), носящие систематический характер и является частью системы управления персоналом. Выбор системы и методов оценки во многом зависит от уровня развития компании и задач, которые она перед собой ставит [3, с. 78].

В украинских компаниях с каждым годом все чаще применяется эта система оценки. Она является перспективной и, по большому счету, альтернативной технологией, которая позволяет сопоставить индивидуальные показатели сотрудников с задачами компании.

Для того чтобы технология КРІ имела успех внедрения в компании нужны условия:

- высокий уровень стандартизации процессов на предприятии;
- четкая система планирования финансовых и натуральных показателей деятельности компании, отдельных сотрудников – оцифровка целей;

- высококвалифицированные специалисты, которые будут заниматься разработкой, внедрением, планированием и контролем данной системы;
- поддержка достойной корпоративной культуры;
- активное внедрение менеджерами компании данной системы с целью эффективного управления, а также мотивацией сотрудников.

Данная технология позволит компании отслеживать динамику каждого подразделения за квартал, год, вносить корректировки в деятельности подразделений, обеспечить справедливую оценку результатов выполнения плана работником, создать систему обратной связи между подчиненными и руководством, повысить личную эффективность каждого работника и коллективной работы в целом, увеличить экономический эффект.

Рассмотрим недостатки и преимущества оценки персонала с помощью системы KPI. К недостаткам можно отнести:

1. Высокая трудоемкость процесса внедрения, разработки и контроля.
2. Один из главных минусов KPI заключается в том, что если подразделение плохо сработало, в зарплате могут потерять сразу все его сотрудники. Ведь персональные KPI связаны с ключевыми показателями всего отдела [4].
3. Негативное воздействие на общую работу команды, так как сотрудники концентрируют внимание на личностных показателях.
4. Установление пороговых показателей KPI, что не являются индивидуальными, тем самым они не всем подходят.
5. Иногда система мотиваций KPI подразумевает не премии за хорошо выполненную работу, а штрафы и понижение заработной платы за невыполнение плана.

К преимуществам можно отнести:

1. Привязка KPI к целям компании, а также к индивидуальным показателям каждого сотрудника.
2. Анализ действий сотрудников, рекомендации, а также возможность корректировать действия персонала.
3. Делегирование обязанностей между сотрудниками.
4. Прозрачная и понятная система оценки персонала.
5. Хорошая система мотиваций, которая дает возможность за свои результаты получить вознаграждение.

Безусловный и основной плюс KPI - ликвидация разрыва между стратегией компании и деятельностью сотрудника на его рабочем месте, позволяющая измерить степень достижения стратегических целей [5]. Кроме того, очень важным является возможность проследить динамику трудовой единицы. Эти и другие достоинства возмещают недостатки системы, которая позволяет руководству компании вовремя отреагировать на изменения с наименьшими потерями.

#### **Список использованных источников:**

1. Система KPI (Key Performance Indicator): разработка и применение показателей бизнес-процесса. Показатели эффективности [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: [https://www.businessstudio.ru/articles/article/sistema\\_kpi\\_key\\_performance\\_indicator\\_razrabotka\\_i/](https://www.businessstudio.ru/articles/article/sistema_kpi_key_performance_indicator_razrabotka_i/).

2. KPI: 8 главных вопросов по внедрению и использованию [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://fsr.in.ua/index.php/poleznosti/18-stati/185-kpi-8-glavnykh-voprosov> .
3. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI. — М.: Инфра-М, 2012. — 255 с.
4. Что такое KPI и как с ними работать [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: [http://dengi.ua/news/41912\\_Chto\\_takoe\\_KPI\\_i\\_kak\\_s\\_nimi\\_rabotat.html](http://dengi.ua/news/41912_Chto_takoe_KPI_i_kak_s_nimi_rabotat.html).
5. Достоинства и недостатки KPI [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: [https://vuzlit.ru/790174/dostoinstva\\_nedostatki](https://vuzlit.ru/790174/dostoinstva_nedostatki).

## ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

**Височіна Ірина Олегівна**

Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Коршикова Р.С.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Україна*

При прийнятті управлінських рішень тема невизначеності є актуальною не тільки для окремих підприємств, а й для всієї системи господарювання. Однією з найважливіших умов сталого розвитку підприємств є їх адаптацію до умов, що постійно змінюються. Невизначеність – широке поняття, які вказує на те, що не можна отримати повне знання про зовнішні та внутрішні умови функціонування.

З вищесказаного випливає, що управлінське рішення в умовах невизначеності – результат аналізу, прогнозування та вибору альтернативи в умовах відсутності інформації.

Рішення приймаються на основі таких трьох критеріїв при відсутності інформації:

1. Максимум (англ. – *maximum*) - при цьому критерії обирається альтернатива, яка дає вихід з максимальним числовим значенням, тобто альтернатива з найвищим можливим результатом. Цей критерій також ще називають оптимістичним;

2. Максимін – фундаментальний критерій, орієнтується на кращий з гірших результатів. Особа, що приймає рішення, в цьому випадку мінімально готова до ризику. Припускаючи максимум негативного розвитку стану навколишнього середовища, вона не стільки бажає виграти, скільки не програти.

3. Мінімакс - орієнтований на мінімізацію жалю з приводу втраченого прибутку й допускає розумний ризик заради отримання додаткового прибутку. Критерій використовується тоді, коли необхідно обрати стратегію захисту об'єкта від занадто великих утрат.

В ринкових умовах неможливо здійснювати господарську діяльність без відповідальності за прийняті рішення та можливі ризики, а кінцева результативність прийнятих рішень істотно залежатиме від якості їх реалізації.

До рішень, які приймаються в умовах ризику належать такі, що їх результати не є визначеними, але відома ймовірність кожного результату.

Ймовірність визначається як можливість настання певної події і змінюється від 0 до 1, а сума ймовірностей всіх альтернатив має дорівнювати 1.

В підприємницькій діяльності повністю уникнути ризику неможливо, навіть при обережних діях. Ризик пов'язаний з людськими рисами, особливістю поведінки та взаємодії менеджерів на підприємстві. Персональний ризик залежить від того, як люди оцінюють ймовірність майбутніх подій. Діловий ризик залежить від зміни цін, попиту, політичних подій, дій конкурентів та економічних коливань. Організаційний ризик обумовлений взаємодією менеджерів управлінської команди і ступенем відповідності їх характеристик тим обов'язкам, які вони мають виконувати. Необхідно знати можливі наслідки будь-якої окремої дії та ймовірність самих наслідків., щоб визначити кількісно ризик.

#### Список використаних джерел:

1. Кузиляк В., Яковчук Р., Саміло А., Повстин О., Шишко В. Підходи до розроблення та прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику. *Львівський державний університет безпеки життєдіяльності*. Львів, 2016. С. 218-224.
2. Юдович А.С., Деліні М.М. Процес прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності на прикладі ТОВ «Ласуня». *Економіка і суспільство*. 2016. № 7. С. 542-545.

## ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Тихенька Яна Юріївна**

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича  
Україна*

Актуальність проблеми, що аналізується, пов'язана із загостренням глобальних економічних проблем. Глобалізаційні процеси найбільше проявляються в розвинених країнах і викликають серйозні побоювання у світі, що розвивається. Це пов'язано з тим, що переваги глобалізації розподіляються нерівномірно. Глобалізація укріплює позиції першої групи країн, надаючи їм додаткові переваги. У той же час розгортання процесів глобалізації в рамках сучасного міжнародного поділу праці загрожує заморозити нинішнє становище менш розвинених країн, так званої «Світової периферії», які стають швидше об'єктами, ніж суб'єктами глобалізації. Отже, ступінь позитивного впливу глобалізаційних процесів на економіку окремих країн залежить від місця, яке вони займають у світовій економіці.

Дослідженням глобальних економічних проблем та їх впливом на різні сфери діяльності займались багато вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: О. Білорус, Д. Лук'яненко, С. Сіденко, П. Мазурок, З. Бзежинський.

Глобальні проблеми – це всезагальні проблеми, що відзначаються загальнопланетарним за своїми масштабами і значенням характером,

пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю для всього людства і можуть бути вирішені спільними діями всіх країн світу [3, с. 91].

Глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект. Вони впливають на структуру відтворення, на динаміку економічних процесів, на пошуки ефективних форм і методів управління.

Незважаючи на всю різноманітність глобальних економічних проблем, вони мають загальну специфіку, що виділяє їх на фоні інших проблем світової економіки. Вона є наступною:

1) кожна з проблем і всі разом принципово важливі для майбутнього людства. Затримка з їх вирішенням являє собою смертельну загрозу цивілізації або деградацію умов життя і виробничої діяльності на Землі;

2) у них проявляється поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків та інтернаціоналізація інших суспільних процесів на Землі;

3) їх розв'язання можливе лише за умови об'єднання зусиль усіх держав і народів. Знайти рішення глобальних проблем – значить забезпечити умови виживання всіх народів і подальший розвиток цивілізації [2, с. 114].

Глобальним проблемам притаманна мобільність. Їх значущість постійно змінюється. По мірі вирішення певних проблем, вони втрачають свою актуальність, переходячи на локальний рівень або зникаючи повністю. У сучасному світі постійно з'являються нові проблеми, які набувають глобального характеру.

Основними критеріями визначення глобальних проблем є:

– глобальні проблеми повністю або частково зачіпають інтереси людства в цілому та кожної окремої людини зокрема;

– глобальний характер таких проблем визначається тим, що у разі їх не вирішення людству загрожує регрес або навіть загибель;

– вирішення глобальних проблем вимагає застосування колективних зусиль всіх держав та народів світу [1, с. 102].

Тобто, можна сказати, що до глобальних відносять проблеми, що стосуються інтересів людства та індивідуально кожної людини, як громадянина тієї чи іншої держави. Ці проблеми визначають вектор подальшого розвитку сучасної цивілізації. Байдуже ставлення і бездіяльність до їх вирішення може призвести до руйнівних наслідків життєдіяльності всієї світової спільноти.

До глобальних економічних проблем – відносять, переважно, паливно-енергетичну, сировинну та продовольчу сфери, в кожній з яких багато проблем нижчого рівня.

Дефіцит сировини та енергії призводить до підвищення їхніх цін і викликає зростання цін усіх товарів і послуг, що негативно впливає на суспільний добробут. Основними причинами загострення паливно-енергетичної та сировинної проблем є зростання масштабів залучення у виробничий процес природних ресурсів за їх обмеженої кількості на планеті та нераціональне використання цих ресурсів.

Щодо продовольчої сфери, то за даними ООН, нині у світі близько 500 млн людей постійно голодують, а близько 1,5 млрд осіб – живуть за умов постійного недоїдання. До цього ще додаються проблеми боротьби з епідеміями та страшними хворобами віку: раком, ішемією, СНІДом.

Суттєві проблеми існують і на ринку праці: питання зайнятості, масового безробіття хвилюють абсолютну більшість як розвинутих, так і решти країн.

Та сучасна світова економіка не враховує інтереси й особливості розвитку економік країн третього світу, в тому числі культурні й історичні. В той же час вони часто оцінюють як агресію втручання в їх внутрішні справи та будь-які спроби нав'язування їм чужого стилю життя, спираються на власні національні та релігійні інтереси, а не на норми демократичні цінності, які декларує Захід. Таким чином, глобалізація, яка, з одного боку, передбачає взаємодію, взаємопроникнення та взаємозалежність країн світу, з іншого боку, ще більше посилює поляризацію соціально-економічного розвитку країн. Саме це призводить до появи та загострення глобальних проблем.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бзежинський З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геополитические императивы / З. Бзежинский. – М. : Международные отношения, 1999. – 256 с.
2. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму : монографія / О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2003. – 360с.
3. Глобалізація і безпека розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, М. О. Гончаренко, В. А. Зленко, О. В. Зернецька, А. І. Кудряченко, Ю. М. Мацейко, В. Є. Новицький, Ю. М. Пахомов. – К. : КНЕУ, 2001. – 734 с.

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОФОРМЛЕННЯ ПЕРВИННИХ ДОКУМЕНТІВ**

**Кльована Валерія Олександрівна, Артюх Оксана Валентинівна**  
*Одеський національний економічний університет*  
*Україна*

Сучасні умови інформатизації суспільства та науково-технічного розвитку підвищують роль документування як способу забезпечення інформацією управлінський персонал всіх рівнів.

Переважаюча більшість авторів документування визначають як спосіб або як метод первинної реєстрації об'єктів обліку. Так, наприклад, на думку Л. Г. Ловінської усі господарські операції саме за допомогою методу суцільного та безперервного документування відображаються у сучасному бухгалтерському обліку [3, с. 8]. Існує і позиція, за якою такий документ надає операціям юридичну силу [4, с. 104]. При цьому, під господарською операцією слід розуміти подію, яка вносить зміни до статей пасивів чи активів суб'єкта. Відповідно, сутність первинного обліку полягає у безперервному спостереженні за рухом облікової інформації, яка знаходить своє відображення шляхом реєстрації в первинних актах.

Важливість з'ясування вимог до документів, які виконують функцію реєстрації господарських операцій обумовлена і необхідністю уніфікувати теоретичні аспекти, вимоги законодавства та підходи практикуючих бухгалтерів і податківців. Так, наприклад, у світлі останніх змін в



законодавстві бухгалтер може оформити факт отримання товару шляхом укладення договору, випискою з рахунку та актом приймання-передачі товару, але для працівників фіскального органу такий підхід буде сумнівним, оскільки на їх думку, необхідною є наявність товаро-транспортної накладної, яка має бути заповнена належним чином. І таких ситуацій в останні роки виникає все більше та більше.

Вважаємо, що підставою для обліку операцій суб'єктів господарювання є первинна документація. Під первинними документами доцільно розуміти документи, які створені у електронній (нова, яка набуває все більшого поширення) або письмовій (традиційна) формі. Вони фіксують і підтверджують операції, надають дозвіл на проведення таких операцій на підставі розпорядження власника чи його представників як органів управління.

Первинні документи повинні відповідати певним вимогам, які встановлюються в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1]. Окрім нього, додаткові вимоги висуваються також Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [2]. Дотримання цих вимог дозволяє уникати проблемних ситуацій, надмірних фінансових витрат та вирішувати оперативні управлінські ситуації.

Виходячи з вищезазначених нормативно-правових актів встановлено перелік обов'язкових реквізитів для первинних облікових документів. При цьому, «обов'язковість» означає те, що такі реквізити однозначно мають бути в документі, а їх відсутність ставить весь документ та його достовірність під сумнів. Весь перелік таких реквізитів групується в стандартні + підпис, необхідний для ідентифікації особи. Причому з підписом можливі варіанти, оскільки сьогодні застосовується факсиміле (хоча її застосування стає все менш поширеним). Досить складною є ситуацію з печаткою, необхідність якої в 2017 році була відмінена. Адже сьогодні переважна більшість суб'єктів господарювання продовжують використовувати печатку.

До таких (стандартних) реквізитів слід віднести, в першу чергу, такі: назва, дата складання, місце, де він був складений та назва підприємства, на якому (чи від імені якого) складено; по-друге: зміст операції, її обсяг; натуральні чи вартісні одиниці виміру господарської операції; посади осіб, які відповідальні за здійснення та правильність оформлення цієї операції, та їх прізвища; підпис уповноважених осіб.

Слід зазначити, що перелік реквізитів первинного документу може бути доповнено в залежності від специфіки господарської операції або в залежності від технології обробки даних. Наприклад, до таких додаткових реквізитів можуть включатись ЄДРПОУ підприємства; номер документу; підстави здійснення операцій; дані про документ, який засвідчує особу-одержувача.

Особливого значення набуває форма первинного документа. Підприємство може самостійно виготовляти паперові бланки для первинних документів. Головною вимогою тут є саме наявність встановлених реквізитів. Окрім цього існують і певні правила для заповнення документів. Так, документ повинен заповнюватися в момент здійснення операції або після її завершення. Окрім того, при їх заповненні можливе виникнення ситуацій, коли автор помиляється. У цьому випадку текст необхідно закреслити і

правильний зміст написати зверху. Це доповнюється написом «Виправлено» та підписами.

Значну особливість мають електронні документи, тобто документи, інформація в яких зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити [5]. Адже, окрім стандартних реквізитів, які є обов'язковими, такий документ має включити електронний підпис. Саме накладанням електронного підпису завершується створення електронного документа. Відносини, пов'язані з використанням удосконалених та кваліфікованих електронних підписів, регулюються Законом України «Про електронні довірчі послуги». Також до таких підписів існують вимоги, пов'язані з сертифікацією, шифруванням тощо.

Деякі автори зазначають про необхідність включення до реквізитів такого документа позначок про зміни або доповнення [6, с. 325]. Важливість таких позначок обумовлена складністю внесення змін до первинного документа, який існує в електронній формі. Саме тому важливим додатковим реквізитом може стати позначка про час внесення змін або його заповнення. В свою чергу, це викликає проблему синхронізації часу, адже від цього залежить і достовірність інформації. Сьогодні на ринку електронно-інформаційних послуг можна замовити послугу, за допомогою якої відбувається фіксування часу. Заслуговує на увагу і пропозиція щодо впровадження такого додаткового реквізиту, як код обчислювальної техніки (при роздруківці електронного документа).

Підсумовуючи, можна стверджувати, що первинний документ – це документ, який відповідає нормативно-встановленим вимогам. Інформація, яка в ньому міститься, відіграє важливе значення не тільки для відображення господарських операцій в обліку, а й для забезпечення керівника управлінською інформацією. Тому в рамках сучасних викликів до облікової сфери стає важливим удосконалення вимог до форми та змісту первинних документів, що уможливорює подальший науковий пошук за обраною тематикою.

### Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 40. Ст. 365.
2. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95> (дата звернення : 31.05.2019).
3. Ловінська Л. Г., Жилкіна Л. В., Голенко О. М. Бухгалтерський облік : навч.-метод. Посібник. К. : КНЕУ, 2012. 370 с.
4. Нестеренко О. О. Особливості класифікації первинних документів на підприємствах роздрібної торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2009. Вип. 1(1). С. 104-113
5. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 36, ст. 275
6. Пронь Н. О. Поняття первинних документів та вимоги до їх оформлення. *Фінанси, облік і аудит*. 2011. Вип. 17. С. 322-329.

## РОЛЬ КАДРОВИХ АГЕНТСТВ НА РИНКУ ПРАЦІ

**викладач Побережець Наталія Борисівна, Бойко Інна Сергіївна**

*Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини  
Україна*

Кадрове агентство – це організація, яка надає послуги роботодавцям у пошуку і підборі необхідного персоналу, а також допомагає з працевлаштуванням шукачам роботи та пропонує інші супутні послуги. Дане агентство є посередником на ринку праці.

Основний напрямок діяльності кадрового агентства складається з трьох головних складових: пошук, оцінка та підбір персоналу на конкретні вакансії, які має роботодавець. Особлива увага приділяється відповідності професійних і особистісних компетенцій кандидата вимогам клієнта.

Одним з головних завдань кадрового агентства є з'ясування професійного рівня знань кандидата та його психологічної характеристики, а саме мотивації, гнучкості та здатності до адаптації в колективі, та перевірка рекомендацій.

Основні переваги кадрових агентств:

– до них можна звертатись неодноразово та незалежно від кількості звернень із метою працевлаштування (на відміну від Державної служби зайнятості, де при повторній відмові від запропонованої відповідної роботи втрачається статус «безробітного» та на шість місяців позбавляється особа права звернення до Державної служби зайнятості за допомогою у працевлаштуванні);

– кадрові агентства пропонують роботу не тільки в Україні, а й за її межами (якщо держава не може допомогти особі у працевлаштуванні, вона має право реалізувати свої можливості за межами України);

– процедура працевлаштування у кадрових агентствах здійснюється швидше, ніж у Державній службі зайнятості;

– роботодавець може сформулювати критерії, за якими здійснюватиметься підбір кандидатів на вакансію, з урахуванням сфери діяльності підприємства, специфіки фаху (посади), функцій, що виконуватимуться [1].

Деякі кадрові агентства можуть пропонувати додаткові послуги як працівникам, так і роботодавцям одночасно. Серед супутніх послуг, що пропонуються такими організаціями, можуть бути кадровий консалтинг, кадровий аудит, коучинг, тренінги, навчання і розвиток персоналу, оцінка персоналу, мотивація персоналу, аутстафінг, аутсорсинг кадрової діяльності, також функцій з обліку кадрів та ведення кадрового діловодства, аутплейсмент тощо [2].

Однією з основних ролей кадрового агентства є працевлаштування безробітних громадян, а також допомога роботодавцям у доборі необхідних працівників із урахуванням інтересів громадян, роботодавців і держави, що є одночасно гарантією реалізації права громадян на працю та інших прав в сфері зайнятості та праці.

Часто особа, що залишилась без роботи ані морально, ані фінансово не готова оплачувати послуги власного працевлаштування. Шукати роботу самостійно чи звертатись за послугами до кадрових агентств – особистий вибір кожного. В умовах, коли кожне друге оголошення про вакансію – «агентське» й пошук роботи здебільшого зводиться до того, що мусиш кудись звертатись та сплачувати певну суму за надання допомоги, треба діяти зважено та обережно. Звертаючись до агентств, завжди треба зважати на те, з якими компаніями вона співпрацює, скільки відсотків своїх «zareєстрованих» кандидатів працевлаштовує, скільки часу вона існує на ринку надання послуг тощо [1].

Співробітництво компанії із кадровими агентствами доцільно у разі відсутності у компанії підрозділів, які займаються кадровими питаннями. Залежно від специфіки галузі, масштабів організації функції кадрової служби може реалізовувати керівник чи начальник одного зі структурних підрозділів організації, тому процес добору (від публікації оголошень до проведення співбесіди і добору найбільш гідного кандидата) здійснюється кадровим агентством чи центром зайнятості населення.

Отже, виділимо основні ролі, які виконує кадрове агентство у відносинах з організацією:

- ресурс для вирішення кадрової проблеми організації;
- економія часу на пошук співробітників;
- швидкий пошук персоналу, його оцінка та тестування;
- надання додаткових послуг, таких як огляд заробітних плат, тренінги, семінари тощо [3].

Участь кадрових агентств у вирішенні проблеми підбору персоналу може надати значну допомогу роботодавцю. Включення агентства в цей процес відбувається на цілком певному етапі прийняття рішення організацією, а саме на етапі пошуку альтернатив. З одного кадрового рішення неминуче випливає ряд інших рішень, процес прийняття яких в цілому буде відповідати загальній схемі, наприклад, рішення про вибір кадрового агентства. Як показує практика, звернення в агентство, з яким у роботодавця вже є позитивний досвід співробітництва, виявляється найбільш ефективним вибором.

Зважаючи на специфіку ролей кадрового агентства по відношенню до організації, слід зробити висновок, що кадрові агентства, безумовно, потрібні роботодавцю як ефективний партнер з прийняття і втілення в життя кадрових рішень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мовчан А. О. Приватні кадрові агентства в Україні. *Право і суспільство*. 2012. №1. С. 136-139.
2. Общее понятие кадрового агенства. URL: <http://kadri.chizh.ua/?p=413> (дата звернення: 02.06.2019).
3. Путеводитель на рынке рекрутинговых услуг. URL: <http://www.recruiting.net.ua/raiting/> (дата звернення: 02.06.2019).

## РОЛЬ ТА МЕТОДИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

**Мищеня Яна Олександрівна**

Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Лихолат С.М.  
*Національний університет «Львівська політехніка»*  
Україна

В сучасних умовах розвитку економіки суттєво посилилась значення та роль роздрібною торгівлі. На власному досвіді їм доводиться відчувати вплив ринкових відносин та приймати певні рішення відповідно до певної ситуації через що покупець стає явним господарем становища що є головною причиною того, що всі підприємства, які займаються роздрібною торгівлею, повинні займатися вивченням ринку задля реалізації товарів і послуг. Усі ці факти приводять до того, щоб не бути приреченим на невдачу у конкурентній боротьбі, потрібно проводити маркетингові дослідження, володіти певним масивом інформації з метою передбачення можливих загроз, обмежень та небезпек, і, відповідно, розробити адаптивні заходи, відреагувати на негативний вплив тих чи інших чинників, забезпечити стабільність діяльності, отримати конкурентні переваги, оптимізувати використання обмежених ресурсів підприємства тощо.

Необхідно зазначити, що роль маркетингових досліджень полягає в оцінці маркетингових ситуацій, забезпеченні інформацією, яка уможливорює створення ефективної маркетингової програми підприємства роздрібною торгівлі. Мета маркетингових досліджень полягає в ідентифікації як проблем, так і можливостей підприємства у завоюванні конкурентних позицій на конкретному ринку у певний час, знизити міру ризику і невизначеності, збільшити ймовірність успіху маркетингової діяльності. Предметом маркетингових досліджень є конкретна маркетингова проблема, що стосується ситуації в мікросередовищі чи в зовнішньому бізнес-середовищі підприємства, а їх об'єктом — певний суб'єкт системи «підприємство-ринок-економіка» або певна його конкретна характеристика. Основними принципами маркетингових досліджень є системність, комплексність, цілеспрямованість, об'єктивність, надійність, економічність, результативність, відповідність засадам добросовісної конкуренції [1, с. 27].

Потреба у маркетингових дослідженнях зумовлена тим, що керівництво будь-якого підприємства роздрібною торгівлі, ухвалюючи маркетингові рішення, повинно обрати найефективніші з погляду прибутковості та рівня ризику. Маркетингове дослідження дає можливість керівнику підприємства роздрібною торгівлі ефективніше виконувати завдання свого бізнесу.

Методика та техніка маркетингових досліджень суттєво залежать від конкретних цілей та завдань маркетингу, що, своєю чергою, визначається загальною маркетинговою стратегією підприємства, ринковою ситуацією, тиском конкурентів тощо. Для того, щоб правильно вибрати той чи інший метод дослідження необхідно знати, які результати можуть бути досягнуті в ході його реалізації та який вид інформації може бути отримано.

У практичній діяльності застосовуються такі методи маркетингових досліджень:

1) залежно від того, якими методами збирається інформація: кабінетні дослідження (традиційний аналіз, контент-аналіз, методи кореляційного і регресійного аналізу); польові дослідження (опитування, спостереження, експеримент, панель); спеціальні дослідження (глибинне інтерв'ю, фокус-група, проєкційні методи, хол-тест, хоум-тест); синдикативні (універсальні) дослідження: омнібус, панель, моніторинг);

2) залежно від того якого типу дані слід отримати: якісні дослідження (спостереження, глибинне інтерв'ю, фокус-група, аналіз протоколу, проєкційні, експертні методи); кількісні дослідження; статистичне опрацювання достовірних даних отриманих під час опитування, кабінетних досліджень [2, с.31].

У процесі маркетингових досліджень здійснюється збір, оцінка та аналіз фактографічних даних обсяг, вид, структура яких залежать від потреб торгового менеджменту, у процесі якого здійснюється управління операційною, фінансовою, інвестиційною діяльністю підприємств роздрібною торгівлі. Під інформаційною потребою торгового менеджменту слід вважати сукупність інформаційних матеріалів, необхідних для вирішення конкретного завдання та досягнення мети діяльності підприємства.

Для вирішення різного плану проблем підприємства роздрібною торгівлі застосовують специфічні методи дослідження: Retail Audit (аудит торгових точок); Retail Monitoring (дослідження цінової ситуації у торгових точках); торгова панель (збір інформації про продажі); Store checking (аналіз структури чеків); Mystery shopping (таємний покупець); ABC-аналіз, XYZ-аналіз [2, с.39].

Отже, можна зробити висновок, що без маркетингових досліджень жодне підприємство, в т.ч. роздрібною торгівлі, не зможе спрогнозувати подальший розвиток підприємства та адаптуватися в ринковому середовищі. Тому, впровадження у діяльність підприємств роздрібною торгівлі маркетингових досліджень, допоможе отримати масив інформації для прийняття подальших управлінських рішень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Григорчук Т.В. Маркетинг. Частина друга [Електронний ресурс]. — Режим доступу: — [www.sites.google.com/site/marketingdistance](http://www.sites.google.com/site/marketingdistance)
2. Озмитель М. Маркетинговые исследования в розничной торговле [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.retailkyrgyzstan.com/opening!a!store/marketing!surveys.htm](http://www.retailkyrgyzstan.com/opening!a!store/marketing!surveys.htm)
3. Полторац В.А. Маркетинговые исследования: учеб. пособие для студ. вузов /Днепропетровский ун-т экономики и права. — 2 изд. перераб. и доп. — Д.: ДУЭП, 2002. — 368 с.

## САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ

**Науково-дослідна група:**

**канд. екон. наук, професор Тюріна Ніла Марківна,  
канд. екон. наук, доцент Назарчук Тетяна Валеріївна,  
канд. екон. наук, доцент Карвацка Наталія Станіславівна**  
*Хмельницький національний університет  
Україна*

За період з 1991 по 2019 рр. в економіці України відбулися три кризи. Перша криза (1991-2000 рр.) була спричинена розпадом Радянського Союзу, друга криза (2008-2009рр.) – виникла під впливом дії світової фінансово-економічної кризи, третя (2013–2015рр.) – внутрішня криза, спровокована внутрішнім протистоянням політичних та бізнес структур і громадянського суспільства через відмову керівництва держави від європейського вектора розвитку. У таких умовах значна кількість суб'єктів господарювання перебувала або перебуває в кризовому стані, в більшій мірі це стосується промислових підприємств. Тому питання формування системи їх фінансового оздоровлення є надзвичайно актуальними, зважаючи на те, що саме такі підприємства є базовою основою економіки країни.

Розпочнемо дослідження з короткого теоретичного аналізу сутності категорії «санация», авторські визначення якої зведено у таблицю 1.

Більшість авторів розглядають санацию як систему заходів, що стосуються фінансової, виробничої, організаційної діяльності підприємств, спрямованих на їх оздоровлення в кризових умовах та відновлення платоспроможності.

Ми вважаємо, що санацию необхідно розглядати як складову антикризового управління. На нашу думку, таке управління має передбачати застосування системи фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, соціальних та екологічних важелів, спрямованих на досягнення узгодженості пріоритетних інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища і внутрішньої гармонізації його діяльності з метою відновлення платоспроможності та створення умов для сталого розвитку підприємства у майбутньому. Такий підхід, на наше переконання, більш точно розкриває сутність цього поняття, показує змістовно-структурне наповнення та послідовність дій для виконання санации.

Таблиця 1

### Авторське визначення поняття «санация»

Автори	Визначення
І. А. Бланк	Заходи стосовно фінансового оздоровлення підприємства, які реалізуються з допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб і спрямованих на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації
Б. Бекенферде, Н. Здравомислов, М. Гелінг, О. Терещенко	Система фінансово-економічних, виробничо-технічних організаційно-правових і соціальних заходів, які направлені на досягнення або відновлення платоспроможності, ліквідності і конкурентоспроможності підприємства - боржника у довгостроковому періоді
Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна	Система заходів, проведених для поліпшення фінансового стану підприємства з метою запобігання їх банкрутства та підвищення конкурентоспроможності, особливо в періоди економічних криз

*Продовження табл. 1*

Автори	Визначення
В.П. Мартиненко	Комплекс оперативних фінансово-економічних, виробничо-технічних організаційно-правових і соціальних заходів у процедурі банкрутства, що спрямовані на відновлення платоспроможності та життєздатності суб'єкта господарювання
Т. М. Білоконь, Л. М. Несен	Система послідовних, взаємопов'язаних заходів з оздоровлення підприємства - боржника, що здійснюються для відновлення його платоспроможності, досягнення прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді за участю всіх зацікавлених сторін
А.В. Череп	Комплекс послідовних взаємопов'язаних дій фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, які направлені на виведення суб'єкта господарської діяльності з кризи та відновлення його прибутковості

Механізм формування фінансової санації є індивідуальним для кожного підприємства, що пояснюються, в першу чергу, їх фінансовими можливостями. Але процес проведення санації має чітко сформований алгоритм. Фінансова санація здійснюється у декілька етапів та проводиться у визначеному порядку. Цілісним поглядом на етапи розробки санаційної концепції окремого підприємства є «класична модель санації», яка широко використовується як підґрунтя для розробки механізму фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання (рисунок 1).

Відповідно до класичної моделі санації цей процес починається з виявлення фінансової кризи на підприємстві. Наступний етап санації - проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. Під час такого аналізу проводиться системна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, визначення його сильних і слабких сторін. На основі результатів визначається рівень санаційної спроможності підприємства та доцільність чи недоцільність проведення санації.

Окремим блоком у класичній моделі є визначення формування стратегічних цілей санації. При визначенні цілей санації потрібно зважати на обмеженість ресурсів підприємства, збуту продукції та правове регулювання санації в державі. Тому цілі санації мають бути реальними та придатними для вимірювання.

Стратегія фінансового оздоровлення умовно поділяється на стратегію розвитку та стратегію скорочення.

Стратегія скорочення застосовується при значному погіршенні загальноекономічних показників. Формами санації при даній стратегії виступають: ліквідація чи продаж частини активів, скорочення обсягів виробництва, реорганізація, скорочення власного капіталу, реструктуризація заборгованості, скорочення витрат, скорочення персоналу тощо.

Наступальна стратегія (розвитку) використовується найчастіше в галузях, які динамічно розвиваються, змінюють технології та оновлюють продукцію. Вона здійснюється за рахунок комплексного реформування підприємства та складання бізнес-плану фінансового оздоровлення.

Вибір конкретної санаційної стратегії є індивідуальним та залежить від економічної ситуації, яка склалася на підприємстві. Також потрібно зважати на вплив зовнішнього та внутрішнього середовища, глибину кризи в якій опинилося підприємство.



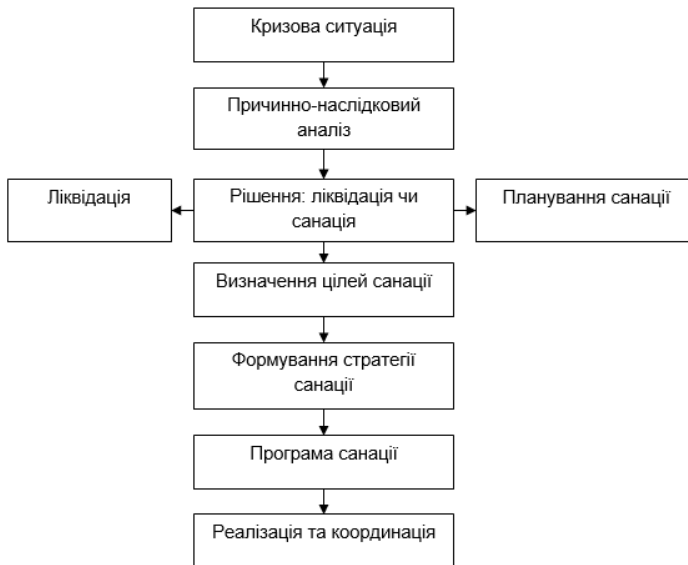


Рис. 1. Класична модель санації підприємства [6]

Відповідно до обраної стратегії розробляється програма санації, яка формує комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на виведення підприємства з кризи.

Концепція управління санацією включає комплекс санаційних стратегій, що передбачає чотири етапи її виконання:

- розробка стратегії відновлення платоспроможності;
- розробка стратегії забезпечення ефективного функціонування;
- розробка стратегії забезпечення фінансової стабільності підприємства в довгостроковому періоді;
- розробка стратегії економічного зростання підприємства.

Вагомим компонентом санаційного процесу та завершальним етапом класичної моделі санації є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів, її ефективністю тощо. Тому одним із найважливіших етапів проведення санації є оцінка ефективності проведення фінансового оздоровлення підприємства. На сьогодні існує чимала кількість методичних підходів до визначення оцінки ефективності проведення санації на підприємстві, а саме: кількісні, якісні та змішані.

Дослідженням питань методики визначення ефективності санаційних процесів займалися такі науковці, як Терещенко О.О., Мозенков О.В., Клебанова Т.С., Бондар О. М., Бланк І. О., Гриньова В. М., Коюда В. О. та інші. Вони запропонували власні підходи до визначення ефективності санації.

Ми надали перевагу моделі оцінки ефективності санації підприємства на основі нечітких множин [9].

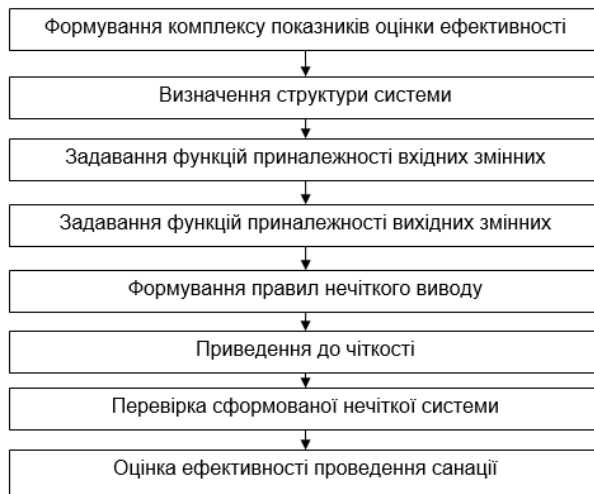
Для використання цього методу нами, на основі балансу та звіту про фінансові результати, було розраховано основні показники ефективності діяльності промислового підприємства ТОВ «Блок Майстер Україна», що показують рівень ефективності проведення санаційного процесу на досліджуваному підприємстві (таблиця 2).

Таблиця 2

**Показники ефективності проведення санації промислового підприємства**

Показники	Розрахунок	Значення
Коефіцієнт поточної ліквідності	Відношення оборотних коштів до короткострокових зобов'язань	1,96
Коефіцієнт фінансової незалежності	Відношення власного капіталу до балансу	0,37
Рентабельність виробничих фондів	Відношення чистого прибутку до вартості основних фондів і оборотних коштів	0,32
Конкурентні переваги	На основі експертної оцінки	0,9
Додаткова вартість після санації	Відношення вартості активів після санації до вартості активів до санації	1,12

Оцінку ефективності проведених заходів було виконано за допомогою розробки економіко-математичної моделі використовуючи метод нечітких множин. Дану модель ми побудували за допомогою комп'ютерної програми MATLAB, а саме його складової - пакету нечіткої логіки «Fuzzy Logic Toolbox». Він дозволяє побудувати систему нечіткого виводу за допомогою FIS-редактора. Алгоритм побудови моделі оцінки ефективності санації за допомогою методів нечітких множин наведено на рисунку 2.



**Рис. 2. Алгоритм побудови моделі оцінки ефективності санації за допомогою методів нечітких множин**

Перший етап характеризується побудовою комплексу показників, що найточніше характеризуватимуть ефективність виконання санації. Вона буде включати в себе кількісні та якісні показники. Щоб повністю охопити всі аспекти діяльності підприємства, нами виділено такі показники як ліквідність, платоспроможність, прибутковість, конкурентоспроможність та додатково створена вартість підприємства після проведення процедури санації.

Показник ліквідності ми представили коефіцієнтом поточної ліквідності, а показник платоспроможності – коефіцієнтом фінансової незалежності. Показником прибутковості було обрано рентабельність виробничих фондів. Якісними показниками ефективності санації є конкурентні переваги та сформована додаткова вартість підприємства після санації (відношення вартості активів після санації до вартості активів до санації). Дані показники доповнюють один одного та формують повне представлення щодо ефективності санації.

Другий етап побудови алгоритму характеризується формуванням структури (кількість входів та виходів). Кількість входів буде 5, оскільки для оцінки ефективності санації використовувалось п'ять показників. Виходом в нашому випадку є лише одна змінна – ефективність санації. Формування системи здійснює FIS-редактор в якому зазначаються такі умови: алгоритм виводу – mamdani та метод приведення до чіткості – centroid (рисунок 3).

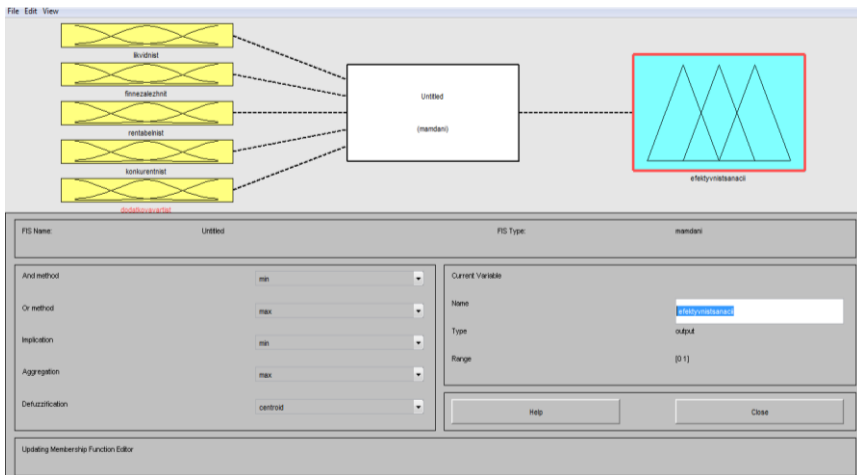


Рис. 3. Формування структури для оцінки санації

Третій етап формує функції приналежності вхідних змінних, тобто визначених п'ять показників. В редакторі задається діапазон для кожного показника ефективності санації, вибирається форма приналежності та дається їм назва.

Сформуємо функцію приналежності для коефіцієнта поточної ліквідності. Для оцінки ефективності можна вважати, що якщо даний показник буде в діапазоні від 1 до 2, то санація ефективна, якщо від 0 до 1 – не ефективна.

Тому задамо діапазон від 0 до 2, виберемо функції приналежності гаусового типу з загальною кількістю 2. Перша функція – низька ліквідність, а друга – висока.

Коефіцієнт фінансової незалежності для фінансово успішних підприємств повинен дорівнювати або бути більшим 0,5. Даний показник показує кількість власних коштів у пасивах підприємства, тому діапазон ставимо від 0 до 1. Також вибираємо функції приналежності гаусового типу з загальною кількістю 2: значення показника від 0 до 0,5 – підприємство фінансово залежне, від 0,5 до 1 – фінансово незалежне відповідно.

Рентабельність виробничих фондів показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю вартості виробничих фондів. Діапазон розраховується аналогічно показнику фінансової незалежності.

Конкурентоспроможність у тривалому періоді є якісним показником. Формуємо діапазон від 0 - коли у підприємства низка конкурентоспроможність та до 1 - коли висока. Значення функції аналогічно двом попереднім показникам.

Додаткова вартість після санації означає, якщо значення показника менше або дорівнює 1, то підприємство не досягло додаткової вартості. Тому будуємо діапазон від 0 до 2. Виберемо функції приналежності гаусового типу з загальною кількістю 2.

Четвертим етапом є формування функції приналежності вихідних змінних, тобто ефективності санації. Формуємо діапазон від 0 до 2, від 0 до 1 – санація не ефективна, а від 1 до 2 – санація ефективна.

На наступних етапах відбувається формування правил нечіткого виводу та приводяться до чіткості. На останньому етапі відбувається перевірка роботи створеної моделі нечіткої логіки (рисунок 4).

Використовуючи сформований алгоритм оцінки санації та задаючи функції приналежності вхідних та вихідних змінних розрахований результат санації для об'єкту дослідження склав 1,29. Це означає, що проведену санацію можна вважати ефективною. Проте, додатково варто розробляти заходи щодо підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.



Рис. 4. Оцінка ефективності санації

Таким чином, ми дослідили сутність дефініції «санація», розглянули класичну модель санації та етапи її реалізації, сформувавши алгоритм побудови моделі оцінки ефективності санації за допомогою методів нечітких

множин та практично апробували цей метод на прикладі реально діючого підприємства.

**Список використаних джерел:**

1. Білоконь Т.М., Несен Л.М. Санація підприємств: організаційно-економічний механізм: монографія / за заг. ред. Т.М. Білоконь. Вінниця: ВНТУ, 2010. 152 с.
2. Благодетелева-Вовк С. Л. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Ніка-Центр, 2006. 248 с.
3. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. Київ: Ніка-Центр, 2002. 528 с.
4. Ліготенко, Л.О., Хіленко О.О., Дянков І.І. Банкрутство та санація суб'єктів господарювання в Україні: монографія / за заг. ред. Ліготенко Л.О. Київ: КНТЕУ, 2011. 348 с.
5. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2004. 412 с.
6. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2006. 552 с.
7. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С., Грабовська І.В. Антикризове управління: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2012. 448 с.
8. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Управління фінансовою санацією підприємства: підручник. Л.: Новий Світ-2000, 2008. 396 с.
9. Клебанова Т. С., Панасенко О. В. Моделі оцінки ефективності санації підприємства на основі нечітких множин. Актуальні проблеми економіки. 2007. №7. С.158-165.



PUBLIKACJA NAUKOWA

ΛΟΓΟΣ

KOLEKCJA PRAC NAUKOWYCH

Z MATERIAŁAMI MIĘDZYNARODOWEJ  
NAUKOWO-PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI

**«WIADOMOŚCI O POSTĘPIE NAUKOWYM I  
RZECZYWISTYCH BADANIACH NAUKOWYCH  
WSPÓŁCZESNOŚCI»**

17 czerwca 2019 rok • Krakow, Polska

TOM 1

Ukraiński, rosyjski, angielski i polski

*Materiały są drukowane w brzmieniu autora  
Komitet organizacyjny nie zawsze podziela stanowisko autorów  
Za dokładność tego materiału, autorzy ponoszą odpowiedzialność*

Podpisano do publikacji w dniu 17.06.2019. Format 60x84/16.

Przesunięcie papieru. Font Arial. Druk cyfrowy.

Arkusze warunkowa wydrukowana: 6,89.

Wydrukowano z gotowego oryginalnego układu.

**Dane kontaktowe Komitetu Organizacyjnego:**

21037, Ukraina, Winnica, ul. Zochih, 18, biuro 81

OP «Europejska platforma naukowa»

Telefony: +38 098 1948380; + 38 098 1956755

E-mail: [info@ukrlogos.in.ua](mailto:info@ukrlogos.in.ua)

[www.ukrlogos.in.ua](http://www.ukrlogos.in.ua)

Wydawca materiałów drukowanych: Drukarnia PE Gulyaeva V.M.  
08700, Ukraina, Obukhov, ul. Malyshka, 5. E-mail: [info@drukaryk.com](mailto:info@drukaryk.com)  
Certyfikat przedmiotu działalności wydawniczej: ДК № 3909 z 02.11.2010.