

Громадська організація  
«Центр економічних досліджень та розвитку»

Збірник тез наукових робіт учасників  
Всеукраїнської науково-практичної конференції

**СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ  
ВІДНОСИНИ: СТАНОВЛЕННЯ  
ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ**

Одеса  
2016

УДК 339.9(063)  
ББК 65.88я43  
С 91

### **Матеріали друкуються в авторській редакції.**

Редакція не завжди поділяє думку та погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

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

**Сучасні міжнародні економічні відносини: становлення та особливості розвитку:** збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 23-24 вересня 2016 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – О. : ЦЕДР, 2016. – 108 с.

**Современные международные экономические отношения: становление и особенности развития:** сборник тезисов научных работ участников Всеукраинской научно-практической конференции (г. Одесса, 23-24 сентября 2016 г.) / ОО «Центр экономических исследований и развития». – О. : ЦЭИР, 2016. – 108 с.

УДК 339.9(063)  
ББК 65.88я43  
С 91

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Голубка М. М.**

ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНЕ СТАНОВИЩЕ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ  
(ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТ.) ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК  
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ ..... 6

**Суровцев О. О.**

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ СОЦІАЛЬНОГО МЕДІЙНОГО  
МАРКЕТИНГУ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ..... 10

## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Івченко В. Є.**

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТРАНСФОРМАЦІЇ  
АГРАРНИХ ВІДНОСИН ТА ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР ..... 16

**Соловчук К. О.**

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ  
ІННОВАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ В АПК ..... 20

**Хрустальова В. В.**

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЯ  
КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ..... 23

**Шило О. І.**

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
ІНСТИТУТУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА ..... 26

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Асафат Ю. О., Зайченко А. В.**

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО  
МИСЛЕННЯ МЕНЕДЖЕРІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ..... 32

**Базалійська Н. П., Боронюк Л. В.**

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ  
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 35

**Біловодська О. А., Кириченко Т. В.**

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА РЕСУРСІВ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ  
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 41

**Біловол Р. І.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФАКТОРІВ  
ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ОРГАНІЗАЦІЇ ..... 45

**Логінова К. С.**

КЛАСИФІКАЦІЇ ТІНЬОВИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА..... 48

**Матющенко С. С.**

ОЦІНКА ЛЮДСЬКОЇ СКЛАДОВОЇ  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 52

**Місевич М. А.**

ЗОВНІШНІ ПРОЯВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 55

<b>Родіонов С. О.</b> ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	57
<b>Савченко О. Ю.</b> ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ .....	61
<b>Стефанишин О. Б.</b> НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НАПРАВЛЕНОЇ НА РОЗШИРЕННЯ ПОЛЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ .....	63
<b>Харченко О. С.</b> ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧОЇ ПОЛІТИКИ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ .....	68
<b>Ходаківський В. М.</b> АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	71

#### **СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Прокопюк А.</b> ЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ .....	76
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

#### **СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

<b>Снісар Я. С., Ситнік Ю. О.</b> ВПЛИВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ НА НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ .....	80
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

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

<b>Бондаренко О. С.</b> РОЛЬ ТА МІСЦЕ БЮДЖЕТУ АУТСОРСИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ОПЕРАТИВНОМУ ФІНАНСОВОМУ ПЛАНУВАННІ .....	83
<b>Жукова Т. О.</b> МОРФОЛОГІЧНИЙ ТА КОНТЕНТ-АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ» .....	87
<b>Іванченко Д. І.</b> ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕХОДУ НА СЕРЕДНЬОСТРОКОВЕ ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	91
<b>Корнійчук Г. В.</b> МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ .....	95
<b>Павлій А. С.</b> АНАЛІЗ ЗМІН У ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ЩОДО ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ ..	98

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

**Тарасюк Н. В., Хабік А. С.**

**РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ ВПЛИВ**

**НА ПРОФЕСІЮ БУХГАЛТЕРА ..... 102**

# СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Голубка М. М.**

викладач вищої категорії  
циклової комісії «Фінанси та кредит»

*Львівський кооперативний коледж економіки і права  
м. Львів, Україна*

## **ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНЕ СТАНОВИЩЕ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (ДРУГА ПОЛОВИНА XIX – ПОЧАТОК XX СТ.) ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ**

Для західноукраїнських земель, середина XIX століття та початок XX століття, стали періодом величезних випробувань, що було зумовлено приналежністю етнічних українських територій до складу двох потужних імперій та, як наслідок, їх складним соціально-економічним, політичним й національним становищем. Не дивлячись на це, досліджуваний період характеризувався поступовим нарощенням обсягу товарообороту, розширенням сфер та галузей виробництва, формуванням споживчої, виробничої, кредитної, сільськогосподарської та торгівельної кооперації. Такі фундаментальні зміни в соціально-економічному та політичному житті населення мали неабиякий вплив на становлення освіти та культури західноукраїнських земель. На сьогодні немає цілісної картини зміни економічної думки цього регіону II пол. XIX – поч. XX ст., яка б базувалася на сучасній методології наукових досліджень та єдиного погляду на вклад кожного з діячів того дня в культурно-освітню та науково-педагогічну спадщину України. Актуальність окресленої проблеми та недостатнє її вивчення в наукових доробках сучасності, обґрунтували обрання напрямку нашого дослідження. Висвітлення питання впливу фінансів, економіки та кооперації на розвиток освіти на землях Західної України потребує ідентифікації основних чинників формування їх освітнього середовища.

Особливості освітньо-наукових процесів на території Західних земель, перш за все, залежали від соціально-економічної політики головної імперії, формувалися по мірі становлення економічного

мислення населення західноукраїнських земель та накопичення обсягу економічних знань, які за своєю суттю є універсальними. Обраний нами період дослідження освітньо-наукових процесів на території західноукраїнського краю знаходиться на зламі двох періодів становлення економічної освіти [7, с. 186–187]:

- доба інституціоналізації економічної освіти, яка охоплює ХІХ ст. і характеризується поширенням окремих економічних курсів, що починають викладатися на юридичних факультетах провідних університетів світу, появою спеціальних економічних факультетів та поступовим формуванням кола професійних економістів.

- експлікаційний період становлення вищої економічної освіти І пол. ХХ ст. відзначився для нашої країни появою перших профільних наукових установ, ВНЗ, фабричних шкіл та курсів, усвідомленням робітниками необхідності підвищення грамотності при розумінні процесу виробництва і володіння суспільним майном тощо.

З огляду на усе вище сказане, доцільно відзначити, що процес ідентифікації основних чинників формування освітнього середовища на західноукраїнських землях передбачає: аналіз економіко-політичного становища західноукраїнських земель кінця ХІХ – початку ХХ століття; визначення особливостей економічної освіти на досліджуваних територіях; визначення кола організацій, діяльність яких фундаментально вплинула на процес зародження та розвитку науково-освітніх поглядів того часу; дослідження діяльності провідних діячів, вчених та дослідників, наукові доробки яких сприяли становленню економічної думки населення західноукраїнських земель; визначення соціально-політичних поглядів та громадської активності молоді, зокрема студентства Західних земель України.

Проведений нами історико-хронологічний аналіз показав, що економіко-політичне становище західноукраїнських земель наприкінці ХІХ та на поч. ХХ ст. характеризувалося:

1. Колоніальним характером економіки західноукраїнських земель, подвійним (австрійський та польський) національним гнітом.

2. Розвитком на території західноукраїнських земель двох суспільно-політичних течій:

- ліберально-буржуазної або народовецької. Основні представники: В. Барвінський, О. Барвінський, Д. Тянячкевич, В. Навроцький, С. Качала,

К. Паньківський, Д. Гладилевич та Є. Желехівський. Сутність їх поглядів полягала у: відстоюванні інтересів світської інтелігенції (вчителів, студентів, журналістів), єдності народу України та його земель; відмежуванні від польського та російського таборів; самостійний розвиток під опікою Австрії; лібералізації економічної сфери, податкового законодавства на користь робітничих верств населення; поширення приватної власності тощо.

- москвофільської або русофільської. Основні представники: І. Наумович, Д. Зубрицький, А. Добрянський. Сутність їх поглядів полягала у: відстоюванні інтересів українських поміщицько-буржуазних та клерикальних верств, протистоянні розвитку робітничих верств населення, пропаганді ідеї єдності російського та українського народів. Москвофілам належала найбільша газета «Слово», часопис «Друг» та багато українських культурно-освітніх закладів.

3. Важким соціально-економічним становищем селянства після скасування кріпацтва в 1848 р. та започаткуванням аграрної реформи на західноукраїнських землях: офіційного припинення юридичної залежності господарювання селянина від поміщика та започаткування сплати кріпосних повинностей; виділенням селянству землі за умов надмірного оподаткування їх діяльності тощо.

4. Гальмуванням розвитку промисловості західного краю та її кустарно-ремісничим характером; збереженням низької енергоефективності та енергоозброєності промислових підприємств.

5. Деформацією структури промислового потенціалу регіону шляхом надмірної експлуатації покладів природних ресурсів західноукраїнських земель та орієнтацією виробництва на видобуток й первинну переробку сировини (розвиток галузей сировинного характеру – нафтовидобувної, озокеритної, лісопильної та борошномельної).

6. Перетворенням західноукраїнських земель на ринок збуту, коли обсяги внутрішнього та зовнішнього торговельного обігу зростали швидшими темпами, ніж розвивалися продуктивні сили регіону.

7. Фінансово-економічною залежністю розвитку промисловості та аграрного сектору економіки регіону від іноземного капіталу (австрійського, німецького, французького, бельгійського, англійського, американського), що сприяло процесу концентрації капіталів та укрупнення виробництва ззовні.



Отже, саме такі складні соціально-економічні умови життя населення західноукраїнських земель призвели до зародження та панування кооперативного руху як економічної основи національно-визвольного руху; засобу накопичення й збагачення; знаряддя боротьби з потужними інонаціональними конкурентами, потреби в розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Вербовий М.В. До історіографії фінансово-кредитної інституціоналізації західноукраїнського господарського руху (1848–1939 рр.) / М.В. Вербовий // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2005. – Вип. 37–38. – С. 305–312.
2. Гіптерс З.В. Економічна освіта на західноукраїнських землях та її сподвижники (XIX – перша половина XX століть) : монографія / З.В. Гіптерс. – К. : УБС НБУ, 2011. – 347 с.
3. Кишакевич Л.Ю. Кооперативний рух на західноукраїнських землях в кінці XIX – на початку XX століття / Л.Ю. Кишакевич // Науковий вісник ЛДУВС. Серія економічна. – 2013. – Вип. 1. – С. 65–71.
4. Кравчук Л. Кооперативний рух у Західній Україні в 30–40-х рр. XX ст. : вплив радянзації [Текст] / Леонід Кравчук // Україна–Європа–Світ : міжнародний збірник наукових праць. – Тернопіль : ТНПУ, 2013. – Вип. 12. – С. 287–290.
5. Потапюк Л.М. Становлення економічної освіти на прикладі діяльності західноукраїнських громад (кінець XIX – початок XX століття) / Л.М. Потапюк, І.П. Потапюк // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 5–12.
6. Савчук Б. Просвітницька та соціально-економічна діяльність українських громадських товариств у Галичині (остання третина XIX ст. – кінець 30-х років XX ст.) / Борис Савчук. – Івано-Франківськ : Плай, 1999. – 133 с.
7. Сингаївська А.М. Розвиток вищої економічної освіти : тенденції, періодизація, пріоритети / А.М. Сингаївська // Вісник НТУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2010. – № 3. – С. 185–190.
8. Терещенко В. Західноукраїнський кооперативний рух 20–30-х рр. XX ст. в сучасній вітчизняній історіографії [Текст] / Валентин Терещенко // Україна–Європа–Світ : міжнародний збірник наукових праць. – Тернопіль : ТНПУ, 2012. – №. – С. 290–295.
9. Шафранська І.Б. Економічна думка Західної України останньої третини XIX – першої третини XX століття : дис. ... кандидата економічних наук : 08.00.01 / І.Б. Шафранська. – Тернопіль, 2015. – 226 с.

10. Шевченко Ф.П. Нариси з історії Північної Буковини : монографія / Ф.П. Шевченко, В.М. Ботушанський, І.І. Компанієць та ін. – К. : Наукова думка, 1980. – 340 с.

11. Glabinski S. Historia ekonomiki. T. II. Historia ekonomiki polskej. Lwow, Towwo naukowe. – 1939. – 370 с.

**Суровцев О. О.**

аспірант кафедри міжнародного бізнесу

*Інститут міжнародних відносин*

*Київського національного університету*

*імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ СОЦІАЛЬНОГО МЕДІЙНОГО МАРКЕТИНГУ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ**

Сучасний економічний простір стає все більш взаємозалежним і глобальним. Поряд з традиційними суб'єктами міжнародної політики і економіки, нові учасники – транснаціональні і глобальні компанії – виходять на перший план. Іноді буває важко визначити їх національну ідентичність, але вони продають свою продукцію по всьому світу, виготовляючи її в тих країнах, де витрати на виробництво низькі при високому отриманні прибутку та податкові ставки є найбільш сприятливими.

Очевидно, що глобальна маркетингова діяльність не включає в себе будь-які нові функції маркетингу. Основні принципи маркетингових досліджень – постановка цілей, вибір цільових ринків, позиціонування продукту, розробка і здійснення контролю маркетингової діяльності комплексу маркетингу – всі ці фундаментальні вимоги залишаються актуальними. Але є певні моменти, які необхідно враховувати.

По-перше, для успішної маркетингової діяльності на зовнішніх ринках компанія повинна зробити значні і цілеспрямовані зусилля, більш послідовно дотримуватися принципів маркетингу, ніж це потрібно на внутрішньому ринку.

По-друге, це вивчення іноземних ринків, їх можливостей і вимог. Цей

початковий момент в міжнародному маркетингу, як правило, є набагато складнішим і більш трудомістким, ніж вивчення внутрішнього ринку.

По-третє, ефективна робота на зовнішніх ринках вимагає творчого і гнучкого підходу до маркетингових процедур. Дуже важливо брати до уваги особливі якості соціально-культурного середовища. Очевидно, що багато з параметрів товарів, які байдужі для клієнтів в одній країні можуть бути дуже важливими для споживачів в іншій державі.

Отже, маркетинг є необхідною умовою для успішної діяльності компанії на міжнародних ринках. Здійснення маркетингової діяльності на зовнішньому ринку принципово не відрізняється від діяльності на внутрішньому. Слід підкреслити важливість впровадження нових методів маркетингової політики, а не покладатися виключно на «робочі» методи. Маркетинг не є окремою функцією управління підприємством, а також концепції управління компанії в цілому. Найбільш важлива роль міжнародного маркетингу є дослідження. За допомогою маркетингових досліджень експортер оцінює можливості і пов'язані з ними ризики, які можуть виникнути у зв'язку з виходом на зарубіжні ринки.

Стратегічний підхід додає політиці маркетингових комунікацій характеру концепції, згідно з якою міжнародна компанія (далі – МК) ретельно продумує, планує, координує й управляє роботою своїх численних каналів комунікації – реклами, особистого продажу, стимулювання збуту, пропаганди, прямого маркетингу й інших – з метою розробки чіткої, послідовної та переконливої уяви про товари чи послуги. Стратегія взаємодії маркетингових комунікацій в МК характеризується такими властивостями [1]:

- переслідує довготермінові цілі першочергово та формується на підставі маркетингових цілей компанії;
- націлена на зав'язування довготривалих відносин із партнерами (особливо зі споживачами);
- слугує системою інформаційного впливу на споживачів і посередників з метою стимулювання віддачі певних ресурсів під час обміну;
- передумовою формування є маркетинговий стратегічний аналіз мікро- та макросередовища;
- цілковито узгоджується із корпоративною та маркетинговою стратегією МК;

– має зрозумілу логіку формування та чітку послідовність дій.

Для МК маркетинг в соціальних мережах має низку таких переваг [4]:

– невисока вартість рекламної кампанії;

– ширше та чіткіше охоплення цільової аудиторії та певного сегменту споживачів;

– аудиторія соціальних мереж зростає щоденно;

– висока результативність та можливість отримувати швидкий зворотній зв'язок від споживачів і оперативно реагувати на них;

– підвищення лояльності покупців товарів/послуг внаслідок інформування та нагадування про бренд компанії та її продукцію;

– реклама в соціальних мережах не настільки явна, вона не розглядається користувачами як нав'язувана, швидше повідомлення сприймається як рекомендації знайомих, думка цікавих людей, лідерів спільнот (і це викликає більшу довіру та зацікавленість);

– соціальні медіа не піддаються впливу яких-небудь зовнішніх факторів, вони не залежать від політичного або економічного становища в країні або регіоні.

Одним із головних плюсів СММ маркетингу перед традиційними інструментами просування в соціальних медіа є його довговічність: цей метод працює на перспективу, створюючи бажаний образ або позитивне сприйняття бренду у цільової аудиторії. Як інструмент оптимізації СММ з'явився з виникненням великих соціальних мереж – в Європі ними стали Facebook (2004 р.) і Twitter (2006 р.); в Росії – «Однокласники» (2006 р.) і «ВКонтакте» (2006 р.). Нині, коли Інтернет поширений практично повсюди, СММ в своєму розпорядженні має величезний набір інструментів для просування (за деякими підрахунками, їх більше [5], які можна розділити за категоріями [3]: створення і просування спільнот бренду; розкрутка на нішових соціальних мережах; створення та розвиток власних інформаційних майданчиків; просування контенту; проведення інтерактивних акцій; створення та просування інтерактивних елементів; «вірусний» маркетинг; персональний брендинг; активна комунікація; вихід в рейтинги і топи; інші інструменти (медійна або таргетована реклама в соціальних мережах, звернення до бірж платних постів або звернення на біржі агентів соціальних мереж).

І це далеко неповний перелік інструментів СММ. Найголовніше, про що

слід пам'ятати, використання таких методів – це ретельне попереднє вивчення аудиторії соціальної мережі, в якій компанія планує просуватися, виокремлення із загального складу цільових користувачів і звернення саме до них (це вимагає чималого часу, але надзвичайно дієво) [4].

Серед найбільш застосовуваних інноваційних інструментів СММ можемо назвати такі [2]:

– мобільний маркетинг – інтерактивний маркетинговий інструмент комунікацій, в реалізації яких задіяний мобільний телефон, смартфон або кишеньковий портативний комп'ютер (КПК). Основні переваги мобільного маркетингу – ефективність, розширення рекламних можливостей інших медіа за рахунок легкої інтеграції в рекламну кампанію. Зараз мобільний маркетинг проходить стадію становлення, тому не може бути названий самостійним комунікаційним каналом. Проте водночас компанії вдаються до допомоги мобільних комунікацій в якості підтримки основної частини маркетингової кампанії;

– SMS-маркетинг – спосіб використання мобільного телефону як засобу комунікації між компанією і споживачем. При його застосуванні відкриваються широкі можливості для просування продукту. Сприйняття і запам'ятовування інформації залежить від того, по яких каналах ця інформація надійшла. Зазвичай, людина погано запам'ятовує те, що чує, набагато краще відкладається в пам'яті те, що вона бачить. Якщо людина сама бере участь в якій-небудь дії, запам'ятовуваність інформації підвищується в кілька разів. При SMS-написанні повідомлення у споживача виникає ілюзія особистого спілкування.

Отже, як засвідчив досвід провідних компаній світу та останні світові тенденції, маркетинг у соціальних мережах – це ефективний та вигідний спосіб просування продукту чи послуги на ринок, стимулювання збуту товару/послуг, розповсюдження інформації про підприємство та постійного нагадування про неї. Використання різних інструментів соціального просування в Інтернеті допомагає не тільки налагодити зв'язок з потенційними і реальними споживачами, але і вирішує низку інших досить важливих завдань: розкручує бренд, формує прихильність у цільової аудиторії, підвищує шанси на перемогу в конкурентній боротьбі, збільшує обсяг реалізації продукції. Методика СММ є досить дієвим та вигідним інструментом у порівнянні з традиційною рекламою. Ще однією вагомою її перевагою є наявність в ній висновків експертів, рекомендацій

друзів потенційного споживача, його рідних та знайомих, що досить впливово діє на поведінку сучасних клієнтів. Крім того, варто підмітити, що така реклама ще не надто сильно набридла споживачам на сучасному ринку продуктів і послуг. Оскільки кількість користувачів соціальних мереж щоденно зростає, а інформація в соціальних мережах поширюється з неймовірною швидкістю й при цьому не потребує якихось додаткових зусиль та матеріальних витрат з боку підприємства, немає більш впливової, стимулюючої до купівлі та результативної реклами, ніж маркетинг в соціальних мережах (СММ) [83].

Оптимізатор, що бере на себе функції СМО, повинен виконувати певні вимоги [4]: регулярно відстежувати дотримання користувачами законодавчих норм (відповідно, знати ці норми); враховувати психологічні особливості певних категорій користувачів; у разі необхідності жорстко модерувати поведінку учасників форумів, блогів та інших майданчиків.

Отже, використання різних інструментів соціального просування в Інтернеті не просто дозволяє ефективно налагодити комунікацію з потенційними і реальними споживачами товарів та послуг, але і вирішує низку інших не менш важливих завдань: розкручує бренд, формує лояльність у цільовій аудиторії, допомагає «відбудуватися» від конкурентів, збільшує обсяг продажів тощо. При цьому методики СМО і СММ є більш тонкими і більш дієвими інструментами, ніж традиційна реклама або навіть SEO просування. Адже інформація в соціальних мережах поширюється з неймовірною швидкістю, і немає більш підходящої і ефективної реклами, ніж рекомендації друзів, знайомих або визнаних в тій чи іншій галузі експертів [4].

Таким чином, проведене дослідження дає змогу виокремити низку особливостей застосування інноваційного інструментарію соціального недійного маркетингу, що дозволить МК більш ефективно взаємодіяти зі споживачем.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Кузик О.В. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах / О.В. Кузик // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 130–135.

2. Маркетинговые коммуникации : 28 инструментов миллениума. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://thelib.ru/books/andrey\\_ulyanovskiy/marketingovye\\_kommunikacii\\_28\\_instrumentov\\_milleniума-read.html](http://thelib.ru/books/andrey_ulyanovskiy/marketingovye_kommunikacii_28_instrumentov_milleniума-read.html).

3. Перспективи використання маркетингу в соціальних мережах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75103>.

4. Соціальні мережі та їх значення в інтернет – маркетингу, SMM і SMO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pr-cy.ru/lib/seo/Sotsial-nye-seti-i-ikh-znachenie-v-internet-marketinge-SMM-i-SMO>.

5. Соціально-етичний маркетинг : монографія / [А.А. Мазаракі, Є.В. Ромат, Г.В. Алданькова та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі та Є.В. Ромата. – К. : Київ. нац. торг. – екон. ун-т, 2013.

## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Івченко В. Є.**

заступник голови

*Комітет Верховної Ради України  
з питань аграрної політики та земельних відносин,  
здобувач*

*Національний науковий центр  
«Інститут аграрної економіки»  
м. Київ, Україна*

### СВІТОВИЙ ДОСВІД ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРАРНИХ ВІДНОСИН ТА ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР

Завершення масштабної реструктуризації в сільському господарстві на поч. 2000 рр. означило перехід до другого етапу реформування аграрного сектору економіки України. Водночас, за рівнем інституціонального забезпечення становлення ринкових відносин Україна знаходиться позаду інших країн з перехідною економікою, в яких процеси формування ринкової інфраструктури завершилися ще на першому етапі трансформаційних процесів. Даний етап можна охарактеризувати високим рівнем складності, спричинений обмеженими строками проведення широкого кола різновекторних заходів щодо роздержавлення та приватизації, формування ринку, забезпечення добросовісної конкуренції та лібералізації цін на ньому.

Зокрема, цікавим для вітчизняного аграрного сектору може бути приклад Польщі, де було загалом збережено приватну власність на землю у селян в радянський період. Об'єктом роздержавлення залишалися лише землі розформованих державних підприємств, що акумулювались в новоствореному Агентстві державної власності, головним завданням якого був справедливий розподіл земельних ділянок шляхом продажу на аукціоні або передачі в оренду на довгостроковий період селянам, що виявили бажання збільшити площі власного господарювання. Як



результат, більше 90% земель було сконцентровано у селян у приватній власності, середній розмір земельного паю яких складав 6 га. Крім того, частково було вирішено проблеми безробіття на селі, адже такі господарські забезпечували третину зайнятості працездатного населення.

Водночас, ще в 1990 р. в Польщі було законодавчо закріплено функціонування ринку землі, що дозволяв продаж земельних ділянок на аукціоні з дозволу контролюючих державних інститутів. Тому, зважаючи на такі обмеження та відносно низьку ціну на землю, значного ринкового обороту не відбувалось, – селянами з моменту ухвалення Закону про ринок землі було продано лише 2% сільськогосподарських земель іноземним громадянам [1].

Кардинально іншим шляхом відбувалось реформування земельних відносин в Російській Федерації. Так, реформування було розпочато теж на початку 90-х рр., але фактична активізація трансформаційних процесів була розпочата з ухваленням нового Земельного кодексу в 2001 р., що визначав багатоукладність форм власності на землю [2]. Приватизація земель сільськогосподарського призначення була розпочата з 2004 р., що передалась розпаювання земель між працівниками аграрного сектору економіки країни, в результаті чого близько 85% сільськогосподарських земель було передано у приватну власність. Власники земельних ділянок могли користуватись та розпоряджатись своїм майном на власний розсуд, однак законодавчо заборонялись купівля-продаж землі та її використання як об'єкт застави [3, с. 36]. Створення ринку землі в Росії відбулось із прийняттям Закону про обіг земель сільськогосподарського призначення в 2008 р., що визначив можливість отримання фізичними та юридичними особами земельних ділянок державної та муніципальної власності тільки на торгах. Водночас, іноземці та іноземні юридичні особи ринку можуть користуватись землями лише на правах оренди [4].

Особливістю проведення аграрної реформи в Угорщині був розподіл майна і земель розформованих кооперативів між їх учасниками пропорційно трудовій участі у виробничій діяльності та стажу роботи. Процес розподілу між членами кооперативів супроводжувався оцінкою земельних ділянок, що в середньому становила 10 золотих крон за 1 га угідь. Решта сільськогосподарських земель залишалась у власників селянських домогосподарств. Функціонування ринку землі передбачало компенсаційне повернення попереднім власникам та спадкоємцям земель

за рахунок їх купівлі за спеціальні цінні папери – бони, що враховували оцінку землі в золотих кронах (1 золота корона прирівнювалась до компенсаційного бону в розмірі 1000 форинтів). При чому скористались можливістю компенсаційної купівлі лише 40% попередніх власників, а 80% з тих хто повернув у власність земельні ділянки здавали їх в оренду, не бажаючи самостійно працювати на них [5, с. 61–62].

У Румунії на процеси реформування знадобилось лише півроку. Для проведення розпаювання були створені спеціальні комісії по розподілу земель між колишніми власниками колективізованих наділів, при чому існувало обмеження для кожного претендента на ділянку розміром не більше 10 га. Результатом розподілу було створення фермерських господарств та господарських товариств [6, с. 116].

Структура землекористування у Словенії не зазнала значних змін, оскільки у дореформений період в даній державі переважаючою часткою господарств були малі фермерські господарства з часткою землеволодіння близько 90%. З решти земель (8% загальної площі) трохи менше половини підлягало повернення колишнім власникам, а залишок був підлягав здачі в оренду чи реалізації на ринку землі [7, с. 28].

Розформування сільськогосподарських кооперативів в Албанії, у володінні яких знаходилось близько три чверті земель, відбулось за 2 роки. Приватизація здійснювалась у формі розпаювання між учасниками кооперативів відповідно до кількості членів їх сімей. В результаті реформи було створено близько 400 тис. приватних фермерських господарств.

Підводячи підсумки огляду зарубіжного досвіду проведення реформ аграрного сектору, слід виділити наступне:

- головним завданням аграрної реформи постсоціалістичних країн була реституція земель у формі роздержавлення та приватизації;
- розподіл земель призвів до оптимізації площ землекористування, чим суттєво скоротив рівень концентрації земель у великих господарських структурах;
- було створено в переважній частині країн ринок землі, що забезпечує реалізацію права власності на землю;
- забезпечення повної або часткової заборони (з обмеженнями) купівлі земельних ділянок іноземними юридичними та фізичними особами, що регламентувалась обмеженнями на законодавчому рівні;

- надано можливості селянам-власникам землі розпоряджатись своїми земельними наділами, за бажанням вільно обирати організаційно-правову форму здійснення господарської діяльності;

- встановлення контролю за недопущенням використання земель за несільськогосподарським призначенням та обмеження прав користування і розпорядження земельними угіддями на початковому етапі, отриманими внаслідок роздержавлення.

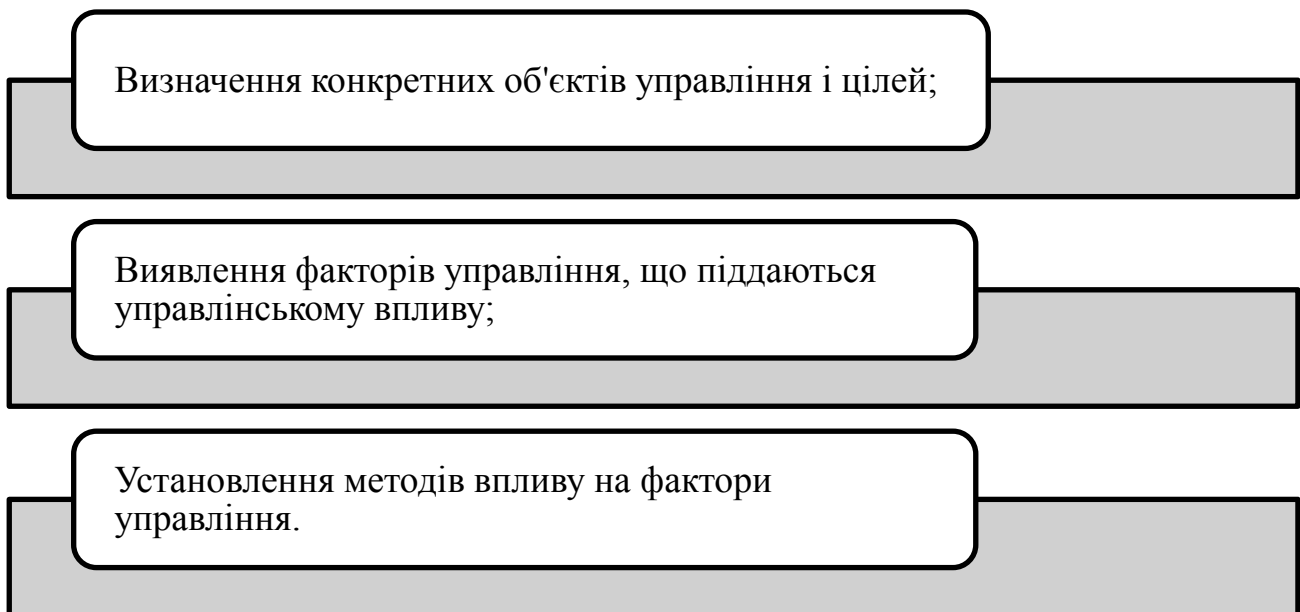
## ЛІТЕРАТУРА

1. Власть, бизнес, крестьянство : Механизмы эффективного взаимодействия. – М. : Никоновские чтения, 2002. – 480 с.
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 г. № 135-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/popular/earth>.
3. Карпова І.В. Особливості проведення земельної реформи в Україні та Росії / І.В. Карпова // Матеріали конф. : Переяславська рада : її історическе значення и перспективи развития Восточнославянской цивилизации. – 2013. – С. 34–37.
4. Закон Российской Федерации от 22.07.2008 г. № 141-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/12127542/2>.
5. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін. ; за ред. П.І. Гайдуцького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
6. Балян А.В. Земельні ресурси у постсоціалістичних країнах Східної Європи / А.В. Балян // Економіка АПК. – 2001. – № 11. – С. 115–118.
7. Сельское хозяйство Словении // Экономика сельского хозяйства России. – 2002. – № 2. – С. 28–29.

**Соловчук К. О.**  
старший викладач кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
*Національна академія управління*  
*м. Київ, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ В АПК**

Механізм управління інноваціями варто розглядати як найбільш активний елемент системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат інноваційної діяльності керованого об'єкта. У відповідності зі структурою механізму управління інноваційною політикою АПК, процес його формування можна представити у вигляді певної послідовності: визначення конкретних об'єктів управління і цілей; виявлення факторів управління, що піддаються управлінському впливу; установлення методів впливу на фактори управління.



**Рис. 1. Процес формування механізму управління  
інноваційною політикою в АПК**

*[складено автором]*

1. Визначення конкретних об'єктів управління інноваціями і цілей трансформації стану або діяльності цих об'єктів, узгодження цілей з інтересами суб'єктів інноваційної системи АПК. Основним початком

формування механізму управління інноваційною політикою в АПК служать конкретні об'єкти і суб'єкти управління. Об'єкти впливу органів управління визначаються системою стратегічних цілей, установлених у процесі формування інноваційної стратегії розвитку АПК. В якості об'єктів управлінського впливу можуть розглядатися окремі організації АПК; інфраструктурні елементи; певні галузі; сільські території, інноваційні процеси – все те, на що спрямована увага органів управління для забезпечення умов підвищення ефективності інноваційної діяльності. Цілі трансформуються в конкретні критерії управління – досягнення стійкої динаміки наступних показників: темп росту інноваційної активності; питома вага інноваційної продукції (впровадженої протягом 3 років) у її загальному обсязі; вплив інновацій на результати діяльності організації (сума прибутку від реалізації інноваційної продукції і її частка в загальному обсязі прибутку; обсяг продажів інноваційної продукції і його частка в загальному обсязі продажів; доступ до нових ринків збуту; частки на традиційних ринках збуту); вплив інновацій на використання виробничих ресурсів (скорочення витрат на заробітну плату, матеріали, енергію та ін., підвищення фондівіддачі і т.д.) [1, с. 432].

2. Виявлення факторів управління, на які необхідно надавати вплив, щоб виконати завдання і домогтися поставлених цілей. Такими факторами можуть вважатися властивості і елементи об'єкта управління в цілому, властивості цих елементів, їх зв'язки з іншими елементами, зв'язки об'єкта управління з інноваційним середовищем. Через те, що об'єкт управління (інноваційна система) має властивості системності, зміна стану того або іншого фактора під впливом керуючого впливу приводить до зміни стану об'єкта управління в цілому або окремих його частинах. Для організації впливу на фактори управління різної природи необхідно виявити їх сукупність і ступінь відповідності факторів критеріям управління для того, щоб оцінити потребу і можливість мобілізації ресурсів для приведення факторів управління у відповідність з поставленою метою (критерієм) [4, с. 156].

У ході формування механізму управління і реалізації інноваційної політики в АПК повинні бути враховані групи факторів, які у сукупності складають інноваційний потенціал (ресурсно-сировинний, трудовий, виробничий, науковий, інституціональний, інфраструктурний, фінансовий, споживчий). Ступінь погодженості критеріїв управління і факторів

управління можна оцінити зіставленням планованих і досягнутих показників стану факторів і показників результатів (витрат, ефектів, ефективності), досягнення яких забезпечується мобілізацією зазначених факторів.

3. Установлення методів впливу на фактори управління. Характер впливу залежить від природи фактора і його сприйнятливості до тих або інших методів впливу.

Комплексність методів впливу на фактори різної природи визначає об'єктивну необхідність формування комплексного механізму управління і реалізації інноваційної стратегії в АПК.

За допомогою методів управлінського впливу формуються ресурси, необхідні для регулювання інноваційних процесів, здійснюються практичні заходи, що забезпечують організуючий вплив управлінських структур на інноваційні об'єкти.

Управління інноваціями пов'язане з основними функціями управління, тому удосконалення управління інноваціями і підвищення його ефективності буде пов'язане з виконанням основних функцій суб'єкта управління (планування, організація, мотивація і контроль) і функцій об'єкта управління (ризикове вкладення капіталу; організація інноваційного процесу; організація просування інновацій на ринку і її дифузії).

Інноваційна діяльність в АПК є складним диверсифікованим процесом з багатьма взаємодіючими зовнішніми і внутрішніми факторами, прямими і зворотними зв'язками і т.д. Проведення ефективної інноваційної політики неможливо без формування комплексного механізму управління інноваційною політикою в АПК. На нашу думку, використання розробленого механізму дозволить об'єктивно оцінити рівень інноваційного розвитку галузі і результати інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, що підвищить ефективність прийнятих управлінських рішень.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Денисенко М.П. Інвестиційно-інноваційна діяльність : теорія, практика, досвід : [монографія] / [Денисенко М.П., Михайлова Л.І., Грищенко І.М. та ін.] ; за ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, проф. Л.І. Михайлової. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.

2. Євтушенський В.А. Управління інноваціями в сучасній організації / за ред. В.А. Євтушевського. – К. : Вид-во «Нічлава», 2006. – 359 с.

3. Іртищева І.О. Особливості інноваційних процесів у сільському господарстві [Електронний ресурс] / І.О. Іртищева // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації : вплив на національну економіку і окремий бізнес : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (5–9 берез. 2009 р.). – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2009\\_03\\_05/5\\_irtisheva.htm](http://www.confcontact.com/2009_03_05/5_irtisheva.htm).

4. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України : [монографія] / Н.М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с.

**Хрустальова В. В.**

доцент кафедри економічної теорії  
та конкурентної політики

*Київський національний торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

В умовах ринкової системи об'єкт державної регіональної політики – економіка регіону – виступає складним соціальним утворенням, в якому необхідно проводити економічно і соціально виважену політику. Однією із важливих цілей державної регіональної політики є підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, що досягається через створення відповідного конкурентного середовища в регіоні.

В зв'язку з проведенням адміністративної реформи і процесами регіоналізації управління виникає необхідність у зосередженні дій саме на рівні регіону, та вимагає побудови дієвого механізму регіонального управління поряд із розробкою моделей ефективного функціонування регіонів з урахуванням нових підходів у реалізації конкурентної політики на регіональному рівні.

За цих умов головна мета державної політики полягає у оптимальному поєднанні інтересів держави і окремих регіонів, у створенні умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

Сучасний стан регіонів характеризується помітними відмінностями у рівнях соціально-економічного розвитку, у територіальній структурі

господарства, причому існують тенденції до поглиблення міжрегіональних диспропорцій.

В основі економічних проблем регіонів лежить відсутність високоорганізованої системи управління економікою з чітким визначенням і узгодженням функцій кожного рівня влади. Послаблення державного регулювання основних територіальних пропорцій загальмувало процес здійснення економічних реформ, формування дієздатних регіональних економічних структур. Відцентрові тенденції об'єктивного і суб'єктивного характеру ще більше ускладнюють регіональні проблеми. Саме тому з'явилась потреба у детальних дослідженнях територіального рівня економіки, розробках моделей ефективного функціонування регіонів на основі раціонального поєднання загальнодержавного і територіального управління та місцевого самоврядування. Тобто, суттєвим чинником реформування української економіки виступає регіоналізація, без врахування якої неможливо дослідити діяльність держави.

У Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 р. [1] підкреслюється, що необхідність її прийняття викликана в тому числі зміною зовнішніх та внутрішніх умов для розвитку регіонів. З початку 2014 р. з'явилися додаткові ризики, пов'язані як із зовнішнім впливом дій Російської Федерації стосовно Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та східних регіонів України, так і з внутрішніми чинниками, породженими недосконалістю державної політики.

Реалізація стратегії дасть можливість визначити інтегрований підхід до формування і реалізації державної регіональної політики. При цьому Кабінет Міністрів України підтримує принципові позиції підходу ЄС до реалізації регіональної політики, які базуються на поєднанні політики щодо підвищення рівня конкурентоспроможності територій та політики, спрямованої на недопущення зростання регіональних диспропорцій, але цей підхід обмежений на даний час у відповідних за обсягами ресурсів для здійснення ефективних заходів у межах такого підходу.

Безпосередній вплив на підвищення конкурентоспроможності регіону здійснюється через реалізацію конкурентної політики в регіоні, яка має відповідати певним визначеним довгостроковим цілям.

Конкурентна політика в регіонах означає реалізацію загальнодержавної конкурентної політики з урахуванням особливостей регіонального розвитку і широким залученням управлінських



можливостей місцевих органів влади та місцевого самоврядування. Сучасна конкурентна політика в регіонах має ґрунтуватися на теоретичних і методологічних засадах, які враховують проблеми формування високорозвинених територіальних господарських структур.

Конкуренція регіонів суттєво залежить від конкуренції в регіоні та конкурентних дій інших суб'єктів ззовні [2, с. 2]. Кожен суб'єкт розвитку регіону (населений пункт, підприємство, установа, організація, окрема особа, домогосподарство тощо) і сам регіон функціонує в певному середовищі, яке постійно змінюється та вимагає відповідних умов у взаємодії з іншими суб'єктами різних рівнів.

Відмінності в структурах регіональних товарних ринків не можуть не зумовлювати певних особливостей в реалізації конкурентної політики держави на регіональному рівні.

Державний захист конкуренції в рамках регіональної політики передусім передбачає врахування складових механізму підвищення конкурентоспроможності регіону:

- інституційну складову – ефективне використання існуючих і створення нових регіональних та міжрегіональних органів, діяльність яких направлена на підвищення конкурентоспроможності регіонів;

- інвестиційну складову – залучення внутрішніх і прямих іноземних інвестицій на основі створення сприятливого регіонального інвестиційного клімату;

- бюджетно-фінансову складову – децентралізація фінансових компетенцій місцевих органів влади, отримання ними більших повноважень у фінансовому забезпеченні вирішення власних проблем;

- економічну складову – забезпечення зацікавленості суб'єктів господарювання у розвитку виробництва, сфери послуг на основі врахування конкурентних переваг регіону, сприяння виходу виробників на внутрішньодержавні і закордонні ринки [4, с. 48].

З метою підвищення ефективності заходів щодо розвитку конкуренції в регіонах слід забезпечити узгодженість дій центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у вирішенні найважливіших питань функціонування конкурентного середовища в регіоні.

Врахування всіх сучасних світових тенденцій розвитку ефективного державного менеджменту зумовлює необхідність формувати якісно нову

його економічну парадигму. Її основу повинна скласти політика децентралізації та збільшення повноважень регіональних органів влади у сфері захисту та підтримки економічної конкуренції, стримування винятковості та монополізму в господарській діяльності суб'єктів ринку. Процес формування та зміцнення конкурентного середовища регіонів України на основі нової формули його організації вимагає продуманої та конструктивної взаємодії уряду та органів регіональної влади, за цих умов зростає значення антимонопольного регулювання в регіоні.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Закон України від 06.08.2014 р. № 385.
2. Дегтярьова І.О. Регіональна конкуренція : сутність, еволюційна зумовленість і тенденції розвитку / І.О. Дегтярьова // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 2. – С. 325–332.
3. Варналій З.С. Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів України в умовах глобалізації / З.С. Варналій // Економіка ринкових відносин. – 2008. – № 1. – С. 46–54.

**Шило О. І.**

молодший науковий співробітник

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

## ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУТУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА

Відповідно до статті 84 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (далі – Угода), українське митне законодавство має поступово наближуватися до митного законодавства ЄС, при цьому, одним із етапів адаптації є запровадження в Україні інституту уповноваженого економічного

оператора (УЕО), аналогічного тому, що функціонує в ЄС [1].

З початком дії зони вільної торгівлі Україна має якнайшвидше створити інститут Уповноваженого економічного оператора (УЕО), що дозволить спростити митні процедури та розпочати імплементувати Митний кодекс Європейського Союзу.

Запровадження уповноваженого економічного оператора є одним із заходів Плану модернізації України, розробленого Федерацією роботодавців разом з провідними українськими та закордонними експертами. Інститут УЕО є пріоритетом як для країн ЄС, так і для багатьох інших розвинених країн. Вперше він був впроваджений відповідно до Рамкових стандартів безпеки міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації, прийнятих у 2005 р. [2]. На сьогодні УЕО діють в усіх 28 країнах ЄС, США, Швейцарії, Норвегії, Японії, США, Китаї та ін. Зокрема, в ЄС загалом діє понад 13 тис. операторів, у США – майже 11 тисяч.

Статус УЕО – це найвищий ступінь довіри митниці до підприємства і, як наслідок, найбільший перелік пільг і спрощень митних формальностей для підприємства.

Майбутнє визнання статусу УЕО митними органами країн ЄС забезпечить участь українських УЕО у формуванні так званих безпечних ланцюгів постачання товарів та підвищить їх конкурентоспроможність на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Передбачене забезпечення взаємного визнання УЕО України і ЄС та впровадження спрощень, аналогічних передбаченим законодавством ЄС, вимагає внесення фундаментальних змін до Митного кодексу.

Для цього необхідно внести відповідні законодавчі зміни у частині митних процедур, вони регламентовані двома законопроектами: «Про внесення змін до Митного кодексу України (щодо уповноваженого економічного оператора та спрощень митних формальностей)» та «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо особливостей оподаткування операцій із ввезення на митну територію товарів Уповноваженими економічними операторами)» [3].

## В результаті реформи Україна зможе приєднатися до міжнародного ланцюга безпечних поставок



**33 КРАЇНИ СВІТУ ВЖЕ КОРИСТУЮТЬСЯ ПЕРЕВАГАМИ ВЗАЄМНОГО ВИЗНАННЯ УЕО**

\*Використовуються показники «Trading across borders» рейтингу Doing Business 2016

9

Після прийняття необхідних законодавчих змін Україна зможе розпочати запроваджувати всі необхідні механізми у сфері спрощення торгівлі, налагодити безперебійний ланцюг постачання товарів через митну територію, і тому ці законопроекти є першочерговими як для митниці, так і в цілому для успішного розвитку економічних відносин нашої держави з країнами ЄС.

Введення інституту УЕО дозволить пришвидшити митні процедури, встановити новий формат взаємодії між митними органами та бізнесом.

Законопроектами передбачається, що підприємства, які хочуть отримати статус УЕО за певними параметрами, мають звертатися до митних органів. Далі підприємства повинні виконати низку чітко прописаних процедур, зокрема пройти попередній митний аудит, протягом якого буде перевірено низку показників – від платоспроможності до внутрішньої організації роботи та навчання персоналу.

Підприємство-резидент має право звернутися до митниці для отримання статусу уповноваженого економічного оператора. Статус уповноваженого економічного оператора надається шляхом видачі

сертифіката, який визнається на всій митній території України. Підприємству можуть бути видані такі види сертифіката уповноваженого економічного оператора: «на спрощення митних процедур» та «щодо надійності і безпеки», при цьому підприємство самостійно обирає вид сертифіката УЕО, який воно бажає отримати або – обидва види.

Сертифікат видається УКРІНФОРМ, якщо підприємство відповідає таким критеріям: 1) дотримання положень законодавства України, в тому числі з питань державної митної справи; 2) задовільна система ведення комерційної і транспортної документації; 3) платоспроможність; 4) забезпечення практичних стандартів компетенції або професійної кваліфікації (тільки для сертифіката на спрощення митних процедур); 5) дотримання стандартів надійності і безпеки (тільки для сертифіката по надійності і безпеки). Сертифікат видається безкоштовно, діє безстроково, але в деяких випадках його дія може бути зупинено або сертифікат може бути анульований. УЕО, якому надано сертифікат на спрощення митних процедур, може отримати дозвіл такими спецупрощеннями: – загальна фінансова гарантія або звільнення від гарантії; – процедура спрощеного декларування; – самостійне накладення пломб спеціального типу; – звільнення від необхідності установки митницею відправлення обов'язкового маршруту переміщення; – уповноважений вантажовідправник; – уповноважений вантажоодержувач; – процедура випуску товарів за місцезнаходженням. УЕО, якому надано сертифікат по надійності і безпеки, може користуватися такими спецупрощеннями: – представляти коротку ввізне декларацію з зменшеним переліком відомостей, – до моменту переміщення товарів через митний кордон України отримувати повідомлення органу доходів і зборів про те, що відповідні товари і транспортні засоби комерційного призначення на підставі результатів аналізу ризиків по короткій ввізної декларації вибрано для проведення митного огляду в пункті пропуску (пункті контролю) через державний кордон України. Орган доходів і зборів може проводити митний огляд без відправки уповноваженому економічному оператору повідомлення. Уповноваженому економічному оператору (перевізнику, декларанту, митному брокеру і т.д.), що володіє сертифікатами, надаються такі спеціальні спрощення: – виконання митних формальностей щодо товарів, транспортних засобів комерційного призначення в першочерговому порядку; – зниження ступеня ризику

автоматизованою системою митного оформлення для визначення переліку митних формальностей при здійсненні митного оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення; – використання спеціально визначеній, в разі наявності, смуги руху в пункті пропуску через держкордон України для переміщення автотранспортних засобів комерційного призначення; – використання національного логотипу УЕ.

Таким чином, відповідний законопроект дозволить застосувати світові стандарти митного оформлення для експортерів та суттєво спростити митні формальності для українського бізнесу. Зміни до Митного та Податкового кодексів України, які передбачають запровадження в Україні інституту уповноваженого економічного оператора, на сьогодні є єдино можливим рішенням, яке дозволить у найближчій перспективі українським виробникам, що отримують сертифікат оператора кардинально змінити систему взаємодії з фіскальними органами та позбутися обтяжливих і тривалих митних процедур. Наявність у підприємства сертифікату уповноваженого економічного оператора дозволяє здійснювати митні формальності у мінімальному обсязі, дистанційно та з використанням принципу мовчазної згоди. Перевірка документів, у разі потреби, буде здійснюватися після випуску товарів митницею.

Концепція УЕО є кращою світовою практикою у міжнародній торгівлі, але ще й досі не реалізована в Україні.

Отже, даний законопроект дозволить значно наблизити українське законодавство до стандартів ЄС, зменшити бар'єри для міжнародної торгівлі, – а значить, зменшити вартість імпорту, підвищити конкурентоспроможність українських експортерів.

Запровадження інституту уповноваженого економічного оператора дозволить суттєво активізувати зовнішньоекономічну діяльність, підвищить інвестиційну привабливість України, сприятиме зростанню рівня України у міжнародних рейтингах.

## **ЛІТЕРАТУРА**

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011).

2. Рамкові стандарти безпеки та полегшення світової торгівлі : Рада Митного Співробітництва, Резолюція від 1 червня 2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/976\\_003](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/976_003).

3. Офіційний портал Верховної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=59320](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59320).

## **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Асафат Ю. О.**  
магістр

**Зайченко А. В.**  
асистент кафедри туризму  
та готельно-ресторанної справи

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

### **НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МИСЛЕННЯ МЕНЕДЖЕРІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

В наш час однією з найбільш плідних ідей у менеджменті, що розвивалися останніми роками стало вже традиційне для процвітаючих підприємств світу, але таке, що й досі домінує і лишається ефективним – стратегічне мислення. Щоб визначити характерні ознаки стратегічного мислення, потрібно усвідомити, що таке мислення взагалі.

Мислення – узагальнене та опосередковане пізнання світу у процесі практичної та теоретичної діяльності індивіда, засіб творчості особистості [1, с. 43].

Зміст цього явища полягає в усвідомленні мети розвитку підприємства та способів її досягнення, в ствердженні необхідності спостереження за зовнішнім і внутрішнім середовищем (для визначення мети та способів досягнення), формування стратегій та рішень, що з них випливають, а також налагодження діяльності з метою їх здійснення.

Мислення є предметом не лише психології, а й інших наук (філософії, соціології, фізіології, інформатики). Останніми роками дослідження процесу мислення в теорії прийняття управлінських рішень посідає чільне місце, оскільки у процесі мислення людина здобуває нові знання, будує узагальнений образ світу та окремих його складових і визначає перспективи їх розвитку.



У контексті організаційного розвитку виявляються особливості стратегічних рішень менеджменту, зокрема ті, що стосуються стратегічного мислення. Можна сказати, що важливим принципом прийняття рішень у діяльності менеджера є «глокальність» (мислити глобально – діяти локально). Стратегічне мислення має за основу, перш за все, навички використання системного аналізу на двох рівнях: усвідомлення і розуміння [2, с. 189].

Основною характеристикою стратегічного мислення є усвідомлення мети розвитку підприємства та способів її досягнення. Воно базується на твердженні про необхідність спостереження за зовнішнім і внутрішнім середовищем (для визначення мети та способів досягнення), формування стратегій та рішень, що з них випливають, а також налагодження такої діяльності, яка дасть змогу забезпечити їх здійснення.

Стратегічне мислення можна схарактеризувати такими загальними ознаками: цілеспрямованість та перспективність; наукова орієнтація, інноваційність та творчість; реалістичність, здоровий глузд та конструктивність, системність та масштабність, гнучкість та самостійність.

Менеджери процвітаючих організацій орієнтуються на стратегічне мислення, яке передбачає вивчення потреб споживачів, нових можливостей і загроз, конкурентних позицій, вважаючи це такою самою звичною діяльністю, як і аналіз та оцінка ситуації всередині підприємства. Стратегічне мислення базується на усвідомленні насамперед керівниками та всім персоналом власної відповідальності за довгострокове існування та розвиток підприємства, необхідності відповідного управління цим процесом і забезпечення орієнтації всіх видів діяльності на створення та підвищення конкурентоспроможності, фінансового успіху впродовж тривалого періоду [3, с. 10].

Стратегічне мислення управлінського персоналу будь-якого підприємства відбито в понятті «стратегічний рівень підприємства».

Стратегічний рівень – це система знань про можливості та обмеження в розвитку підприємства, що реалізується у відповідних стратегічних рішеннях і діях.

Стратегічний рівень підприємства можна визначити, отримавши відповіді на такі запитання:

1. Відповідає чи ні наявний стан підприємства вимогам розвитку в середовищі, що склалося?

2. Як розробляється стратегія підприємства, за допомогою яких методів?

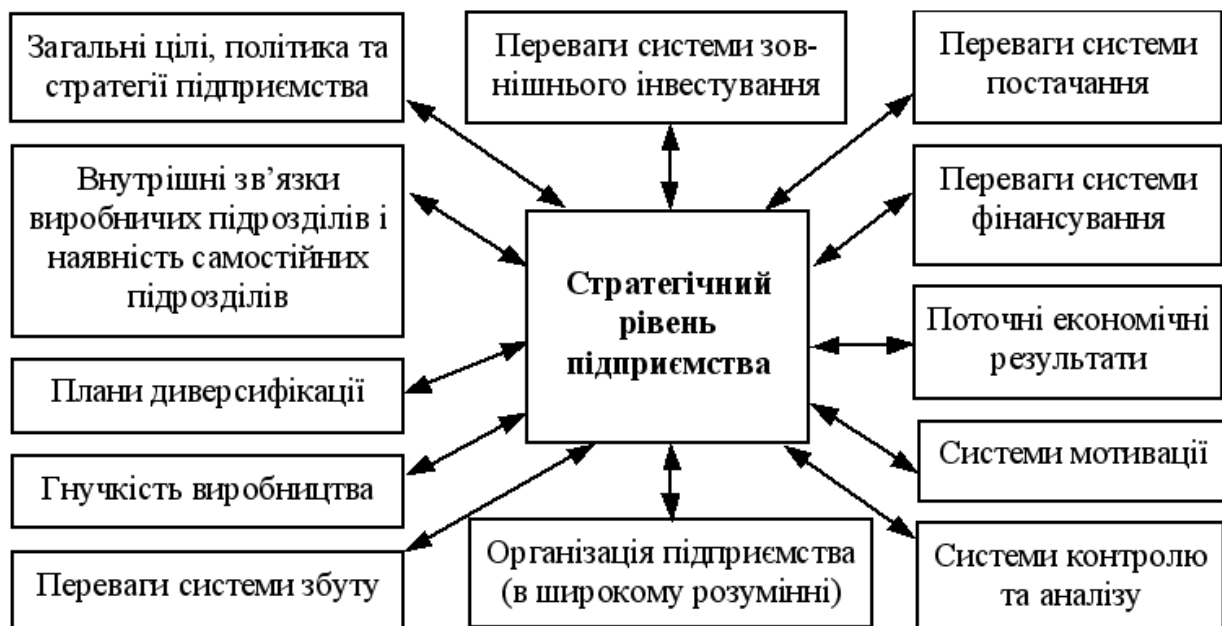
3. Як структуровані цілі/стратегії за окремими підсистемами підприємства (виробничими, функціональними, ресурсними), а також за окремими ринками, споживачами та ін., тобто чи є обґрунтований «стратегічний набір»?

4. Який рівень стратегічного планування на підприємстві (за змістом планів, їхнім переліком і формою)?

5. Як відбиваються стратегічні заходи в поточних планах і бюджетах?

6. Чи готові до стратегічних перетворень працівники підприємства?

Позитивна або негативна відповідь на ці запитання, що потребує глибоких різнобічних досліджень, дає змогу оцінити рівень стратегічної спрямованості (орієнтації) підприємства. На рис. 1.1 наведено основний перелік факторів, що формують стратегічний рівень підприємства.



**Рис. 1.1. Фактори, що формують стратегічний рівень підприємства**

Стратегічно орієнтоване підприємство – це підприємство, де стратегічне мислення є основною, принциповою настановою в діяльності персоналу підприємства і насамперед вищого керівництва, де існує (формується) система стратегічного управління; застосовується раціональний процес стратегічного планування, який дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів, і поточна, повсякденна діяльність підпорядкована досягненню стратегічних

орієнтирів. Таке підприємство має досить суттєві переваги порівняно з «нестратегічними організаціями» [1, с. 51].

Отже, стратегічне мислення розглядається як процес, в основу якого покладено творчість і раціональність, аналіз і синтез, актуальність і прогнозування. Основними особливостями сучасного стратегічного мислення є: креативність, критичність, системність, інноваційність, винахідливість, об'єктивність. Стратегічне мислення є однією з головних складових успіху компанії, тому в подальшому потрібно продовжувати вивчати це поняття для того, щоб за будь-яких умов бути спроможним генерувати ідеї, розробляти і впроваджувати стратегії.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічне управління. Шершньова З.Є. – Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Петруня Ю.Є., Говоруха В.Б., Літовченко Б.В. та ін. Прийняття управлінських рішень. Навч. посіб. / за ред. Ю.Є. Петруні. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
3. Віноградська О.М., Шевченко В.С., Віноградська Н.С. Лекції з дисципліни «Стратегічний менеджмент» (для студентів 5 курсу денної і заочної форм навчання спеціальності Менеджмент організацій) – Харків : ХНАМГ, 2008 – 159 с.

**Базалійська Н. П.**

викладач кафедри управління персоналом  
і економіки праці

**Боронюк Л. В.**

студент

*Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький, Україна*

## ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одним з найважливіших складових елементів менеджменту підприємства є управління персоналом як система ефективного управління працівниками і їхньою діяльністю.

Управління персоналом багато в чому розвивається одночасно із загальносвітовою цивілізацією. Так, втратила свою актуальність теза про те, що створення сприятливого робочого клімату саме собою забезпечить найкращі результати. Підприємство стали розглядати як сукупність інтересів різних груп, а персонал – як основний елемент всієї системи управління. Широке поширення одержали різні форми участі працівників у процесах організації праці на підприємстві. Таким чином, людський фактор стає стратегічним фактором ефективного функціонування підприємства в сучасних нестабільних умовах ринку. Проблема управління персоналом на підприємстві є ключовим моментом перебудови всієї системи управління.

Сутність і значення управління персоналом, а також питання вдосконалення системи управління персоналом досліджувалися у працях таких вчених: Богині Д. П., Бородіної Є., Кибанова А. Я., Малюка О., та ін. [1–3].

Служба з управління персоналом реалізує кадрову політику та координує діяльність з управління трудовими ресурсами підприємства; необхідне розширення функцій до створення нових систем стимулювання трудової діяльності, управління професійним просуненням, запобігання конфліктам, вивчення ринку трудових ресурсів, створення резервів кадрів для управлінського персоналу [1, с. 345].

Останнім часом ведеться інтенсивний пошук шляхів формування оптимальної системи управління персоналом, котра б відповідала трьом основним вимогам: висока ефективність, регулярне оновлення та гнучкість. Щоб адаптуватися до умов ринку, який розвивається, потрібно здійснювати перехід від традиційного управління персоналом до концепції сучасного управління персоналом. Традиційні системи управління були відповіддю на стандартну технологію та незмінне середовище, коли нові системи управління персоналом – це відповідь на швидкі зміни, постійне вдосконалення технологій виробництва та турбулентність зовнішнього середовища.

Сучасний підхід до організації управління персоналом являє собою збалансоване поєднання людських цінностей, організаційних перетворень та постійної адаптації до змін зовнішнього середовища. Організація управління персоналом підприємства потребує цілеспрямованої адаптації сучасним правилам ринкової гри, оскільки саме адаптація системи управління персоналом допоможе підприємству вижити та розвиватись у

сучасних умовах ринку [2, с. 235–237].

Нові служби управління персоналом створюються, як правило, на базі традиційних служб: відділу кадрів, відділу організації праці і заробітної плати, відділу охорони праці та технічної безпеки та інших. Задачі нових служб полягають в реалізації кадрової політики і координації дій по управлінню трудовими ресурсами в організації. В зв'язку з цим вони починають розширювати коло своїх функцій і від чисто кадрових питань переходять до розробки системи стимулювання трудової діяльності, управління професійним просуванням, запобігання конфліктів, вивчення ринку трудових ресурсів і т.і.

Тому в зарубіжній практиці спостерігається така закономірність: служби управління персоналом розпочинають свою діяльність як штабні ланки з консультативними функціями, а потім, по мірі розвитку кадрового потенціалу і все більш очевидного його впливу на результати роботи, служба управління наділяється управлінськими повноваженнями й починає безпосередньо брати участь в керівництві організацією [3, с. 124–126].

На нашу думку, сучасна система управління персоналом повинна формуватися під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та використанні власного досвіду. Основні підсистеми сучасної оптимальної системи управління персоналом на підприємстві відображені в таблиці 1.

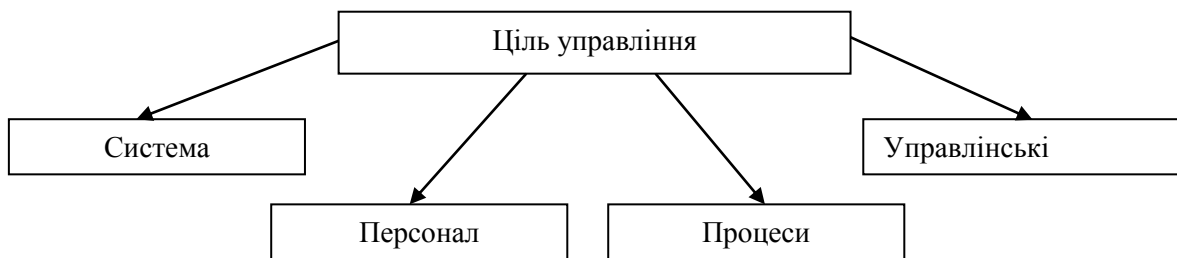
## Складові оптимальної системи управління персоналом\*

Системи управління персоналом підприємства	
Підсистема загального та лінійного керівництва	Здійснює управління підприємством в цілому, управління окремими функціональними та виробничими підрозділами
Підсистема планування та маркетингу	Виконує розробку кадрової політики, стратегії управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу, аналіз ринку праці, організацію кадрового планування та прогнозування потреби в персоналі, організацію реклами
Підсистема управління набором та обліком персоналу	Здійснює організацію залучення і відбору персоналу, обліку зарахування, переміщення, заохочення та звільнення персоналу, професійну орієнтацію, організацію раціонального використання персоналу, управління зайнятістю, діло виробництвом системи управління персоналом
Підсистема управління трудовими відносинами	Проводить аналіз та регулювання групових та особистісних, відносин керівництва, управління виробничими конфліктами та стресами, соціально-психологічну діагностику, дотримання етичних норм взаємовідносин, управління взаємодією з профспілками
Підсистема забезпечення нормальних умов праці	Виконує такі функції, як: дотримання вимог психофізіології та ергономіки праці, дотримання вимог технічної естетики, охорони праці, військової охорони підприємства та окремих посадових осіб
Підсистема управління розвитком персоналу	Здійснює навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації, адаптацію нових працівників, оцінку кандидатів на вакантну посаду, поточну періодичну оцінку кадрів, організацію раціоналізаторської та винахідницької діяльності, реалізацію ділової кар'єри та службово-професійного просування
Підсистема управління мотивацією поведінки персоналу	Виконує такі функції: організація нормування та тарифікації трудового процесу, розробка систем оплати праці, розробка форм участі персоналу в прибутках, форм морального заохочення персоналу
Підсистема управління соціальним розвитком	Здійснює організацію громадського харчування, житлово-побутове обслуговування, розвиток культури та фізичного виховання, забезпечення охорони здоров'я та відпочинку, забезпечення дитячими закладами, організацію соціального страхування

Підсистема розвитку організаційної структури управління	Виконує такі функції, як аналіз сформованої організаційної структури управління, проектування нової організаційної структури управління, розробка штатного розкладу, формування нової організаційної структури управління, розробка і реалізація рекомендацій щодо розвитку стилю і методів керівництва
Підсистема правового забезпечення	Здійснює рішення правових питань трудових відносин, узгодження розпорядчих та інших документів з управління персоналом, рішення правових питань господарської діяльності, проведення консультацій з юридичних питань.
Підсистема інформаційного забезпечення системи управління персоналом	Виконує такі функції: ведення обліку і статистики персоналу, інформаційне та технічне забезпечення системи управління персоналом, забезпечення персоналу науково-технічною інформацією, організація роботи органів масової інформації організації, проведення патентно-ліцензійної діяльності

\* - створено автором на основі [4]

Базовими елементами управління є система, процеси, управлінські рішення та персонал. Механізм управління організацією – це сукупність його елементів, системи, процесів, управлінських рішень та персоналу, які при взаємодії та взаємозалежному впливі забезпечують реалізацію поставленої цілі та завдань організації. Такий взаємозв'язок можна відобразити наступною схемою (рис. 1).



**Рис. 1. Система управління підприємством**

Отже, створення конкурентоспроможного виробництва завжди пов'язане з працівниками, які працюють на підприємстві. Сучасні принципи організації виробництва, оптимальні системи та процедури відіграють дуже важливу роль, але реалізація усіх можливостей, які закладені в нових методах управління, залежить вже від конкретних працівників та їхніх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни,

мотивації, здатності розв'язувати проблеми та сприймати навчання.

Сьогодні в Україні створення системи і зміна методів управління пов'язані з безперервним науковим пошуком оптимального розв'язання складних економічних та соціально-політичних проблем. У сучасному суспільстві загальний рівень розвитку й доступності досягнень техніки і технології настільки високий, що тільки за їхній рахунок виграти в конкурентній боротьбі на ринку неможливо. Необхідним є використання більш могутнього, перспективного й ефективного ресурсу, яким може бути тільки формування оптимальної системи управління персоналом та його трудовим потенціалом на підприємстві.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации / С.В. Шекшня – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Бизнес-школа «Интел-синтез», 2005. – 450 с.
2. Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / Марк А. Хьюзлид, Брайан Е. Беккер, Ричард У. Битти : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
3. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки : монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2010. – 238 с.
4. Петрова І.Л. Стратегічне управління персоналом : реалії та перспективи / І.Л. Петрова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Т.2. – К. : Вид-во КНЕУ, 2005. – С. 214–223.



**Біловодська О. А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
та управління інноваційною діяльністю

**Кириченко Т. В.**

аспірант кафедри маркетингу  
та управління інноваційною діяльністю

*Сумський державний університет  
м. Суми, Україна*

## **СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА РЕСУРСІВ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Актуальність. Практика господарювання свідчить, що запорукою підвищення конкурентоспроможності підприємств є логістична концепція управління. Особливої актуальності вона набуває в умовах ринкової конкуренції та інноваційної спрямованості, коли підприємства повинні організувати свою діяльність так, щоб мінімізувати витрати, пов'язані з рухом та зберіганням ресурсів від первинного джерела до кінцевого споживача.

Задача логістики полягає в комплексному управлінні ресурсами. Визначальними для прийняття рішення щодо використання логістики є можливості, по-перше, ліквідації як дефіциту, так і надлишків товарно-матеріальних ресурсів і, по-друге, економії витрат на їх зберігання [1].

Мета: проаналізувати сутність логістики на промисловому підприємстві та визначити структуру ресурсів в логістичній системі.

Результати. Логістична концепція управління впливає майже на кожен аспект формування прибутків і збитків фірм. Тому, відповідні зміни в логістичній стратегії впливають на фінансові результати діяльності фірм і роблять свій внесок у забезпечення їхньої довгострокової життєздатності.

За даними Європейської логістичної асоціації, застосування логістичних принципів управління ресурсами забезпечує скорочення запасів на 30–70% (за даними промислової асоціації США – на 30–50%), циклу просування продукції – на 25–40% [2]. Загальна вартість логістичних витрат організацій США в 2011 р. становила 862 млрд. дол. США, що відповідає, приблизно, 11% ВВП країни. Це більше за витрати уряду США

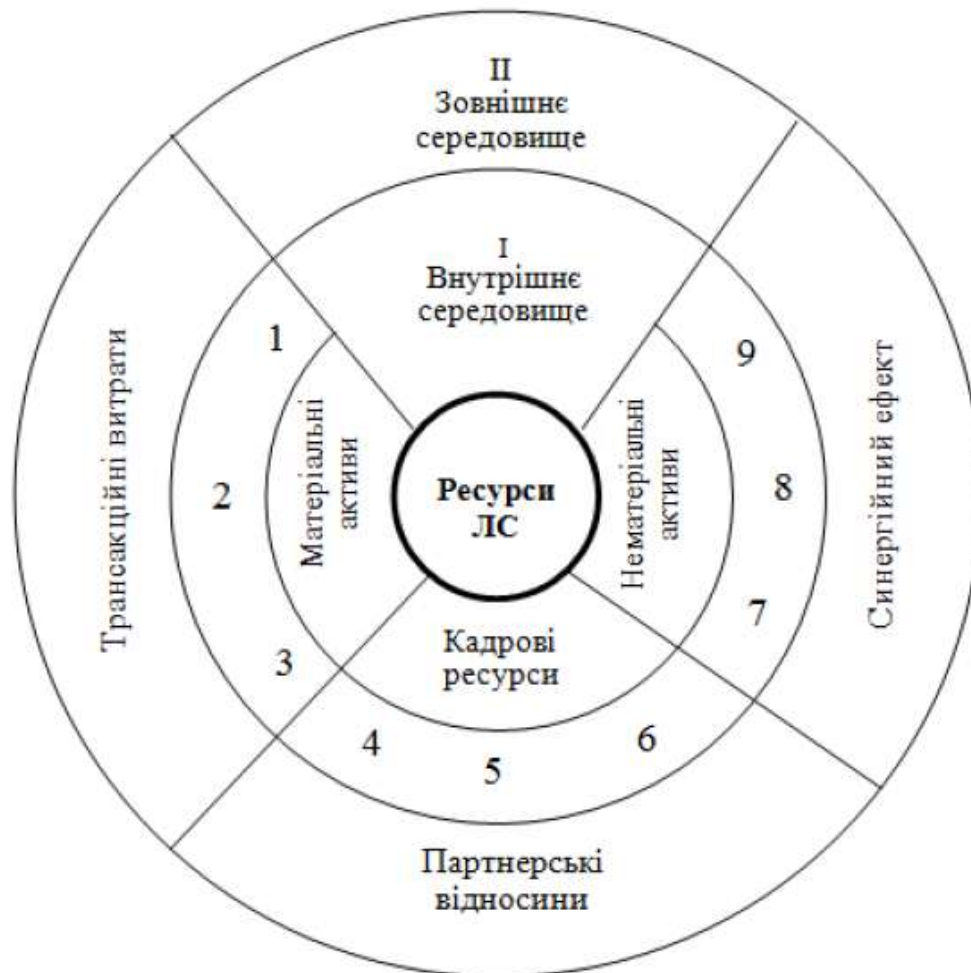
на соціальне забезпечення, охорону здоров'я й оборону на рік. Аналогічні цифри спостерігаються в країнах Північноамериканської асоціації вільної торгівлі (НАФТА) та країнах Європейського Союзу (ЄС). Крім того, витрати на логістику складають значну частину продажів європейських підприємств [3].

Серед найчастіше використовуваних логістичних систем та методів є: JustinTime – точно в термін; KANBAN – японська система виробничої логістики; MRP1 – планування матеріальних потреб; MRP 2,3 – планування матеріальних ресурсів; OPT – планування та оптимізації виробничих процесів; ERP – планування ресурсів; ABC, XYZ – методи управління запасами.

Одним з базових понять логістики є поняття логістичної системи. Система логістики включає в себе матеріальні засоби, що забезпечують рух товарів по логістичному ланцюжку (склади, вантажно-розвантажувальні механізми, транспортні засоби), виробничі запаси та засоби управління усіма ланками ланцюжка. Під логістичною системою розуміють організаційно-управлінський механізм координації, який дає змогу досягти ефекту завдяки чіткій злагодженості у діях спеціалістів різноманітних служб, які беруть участь в управлінні матеріальним потоком. Це адаптивна система зі зворотнім зв'язком, яка виконує ті чи інші логістичні функції та операції. Вона, як правило, складається з кількох підсистем і має розвинуті зв'язки із зовнішнім середовищем.

Мета логістичної системи – доставка у задане місце необхідної кількості та асортименту товарів та виробів, максимально підготованих до виробничого чи особистого споживання при заданому рівні витрат [4].

Особливістю сучасної логістики є діяльність, заснована на економічних компромісах і орієнтована на клієнтів. На рис. 1. представлені особливості формування ресурсів логістики: I – Види та різновиди ресурсів (по ланкам ЛС); II – Просторова складова ресурсів ЛС: 1 – основні засоби; 2 – оборотні засоби; 3 – інвестиції; 4 – кваліфікація; 5 – навички; 6 – активність (результативність); 7 – стратегічні активи; 8 – власні технології; 9 – «гудвіл» (репутація) [5].



**Рис. 1. Особливості формування ресурсів в логістичних системах**

Вказані вище види ресурсів логістики, на нашу думку, не дають змогу комплексно оцінити сутність та необхідність окремих їх видів. Відповідно, авторами запропоновано власну структуру ресурсів в логістичній системі підприємства (рис. 2), яка є більш повною та системною.

Так, матеріальні ресурси забезпечують безперебійне функціонування виробничого процесу за рахунок предметів і засобів праці; нематеріальні ресурси – дозволяють розробляти та патентувати власні підходи до управління виробництвом, створюючи тим самим потужну репутацію для компанії; технічні ресурси (або основні фонди) – беруть участь у процесі виробництва з метою перетворення матеріальних ресурсів у товар; фінансові ресурси – забезпечують мобілізацію коштів для запуску виробничого процесу; трудові ресурси – формують основу сильного кадрового складу; інформаційні ресурси – створюють умови для швидкого та легкого обміну інформацією між відділами, а також для

автоматизованого управління процесом виробництва, і нарешті, інноваційні ресурси – є основою всіх процесів на підприємстві і покликані виконувати найважливішу функцію: одержання різного роду продуктових, технологічних й організаційних переваг над конкурентами.



**Рис. 2. Авторський підхід щодо виділення ресурсів в логістичній системі промислового підприємства**

Висновки. Аналіз тенденцій розвитку промислових підприємств, дає нам змогу зробити висновок, що особливості виробничих процесів, особливо в умовах ринкової конкуренції та інноваційних зрушень, змушують підприємства-виробників зменшувати кількість виробничих та страхових запасів ресурсів. З метою їх ефективного розподілу та використання доцільно застосовувати принципи логістики. Закономірним результатом використання такого підходу є насамперед виробництво продукції високої якості, що дає можливість отримання високої

віддачі. Запропонований авторський підхід до виділення ресурсів в логістичній системі промислового підприємства є більш повним, системним та раціональним, так як він дозволяє логічно розподілити ресурси залежно від їх функціонального спрямування.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бойко Є.О. Логістичне управління підприємством – запорука його конкурентоспроможності / Є.О. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим : [http://consult-center.com.ua/wp-content/uploads/2014/02/%D0%91%D0%BE%D0%B9%D0%BA%D0%BE\\_%D0%95%D0%9E.pdf](http://consult-center.com.ua/wp-content/uploads/2014/02/%D0%91%D0%BE%D0%B9%D0%BA%D0%BE_%D0%95%D0%9E.pdf).
2. Рудюк Л.В. Фінансова логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності бізнесу авто перевізників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/19\\_AND\\_2013/Economics/10\\_142662.doc.htm](http://www.rusnauka.com/19_AND_2013/Economics/10_142662.doc.htm).
3. Тяпухин А.П. Логистика : Учебник для бакалавров. – М. : Юрайт, 2012. – 568 с.
4. Кальченко А.Г. Логістика : Підручник. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.
5. Ресурсы логистики и основы их рационального использования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.xcomp.biz/1-2-resursy-logistiki-i-osnovy-ix-racionalnogo-ispolzovaniya.html>.

**Біловол Р. І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і логістики

*Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка  
м. Полтава, Україна*

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФАКТОРІВ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ОРГАНІЗАЦІЇ

Актуальність формування чинників внутрішнього середовища організації не викликає сумнівів, оскільки менеджмент формує та змінює внутрішнє середовище організації, що являє собою сполучення різних елементів. Тому визначення найбільш значущих факторів, що формують внутрішній потенціал організації, повинно бути завжди в полі зору керівництва організації.

Внутрішнє середовище організації формується керівниками відповідно до їх уявлень про те, які саме елементи(внутрішні змінні) забезпечать її ефективне функціонування і розвиток. Цим зумовлене існування різних підходів до структурування внутрішнього середовища організацій.

Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шкапова О. М. стверджують, що внутрішнє середовище організації – це соціальне утворення, де працюють менеджери, містить в собі корпоративну культуру, організаційну структуру управління, машини та обладнання. Досить вагомим фактором внутрішнього середовища є корпоративна культура, яка повинна відповідати вимогам як зовнішнього середовища, так і стратегії організації [1, с. 183].

Однією з найбільш відомих в Україні і за кордоном позицій щодо виокремлення чинників внутрішнього середовища організації, є розроблена М. Месконом, М. Альбертом і Ф. Хедоурі теорія, відповідно до якої основними змінними внутрішнього середовища виступають цілі, завдання, структура, технологія, а також люди (персонал організації) [2, с. 305].

На наш погляд, така позиція – це розвиток відомої теорії «Діаманта» Г. Лівітта, який виділив чотири змінні організації: завдання або місія; структура; технологія; індивіди. Дослідник підкреслював значення кожного елементу та взаємозв'язків, наявних між ними, – зміна в одному з них обумовлює трансформації в інші.

Мошек Г., Гомба Л., Піддубна Л. зазначають, що система складається з комплексу взаємопов'язаних підсистем – соціальної, матеріально-технічної, інформаційної, структури управління, технологічної та фінансово-економічної, за допомогою яких здійснюється процес управління та досягнення цілей усієї системи [3, с. 145].

За аналогічним принципом побудована і відома модель «7-S» компанії МакКінсі (Т. Пітерс, Р. Уотермен), яка передбачає виокремлення таких змінних внутрішнього середовища, як : спільні цінності, стратегія, структура, системи, стиль, співробітники, здібності.

Недолік цієї моделі внутрішнього середовища організації – відсутність такої важливої складової, як цілі та місія організації, а перевага – чимала увага до так званих «м'яких» змінних управління, або суб'єктивних параметрів внутрішнього середовища (спільні цінності, стиль, здібності). Т. Пітерс і Р. Уотерман, як і Г. Лівітт, підкреслювали

взаємозалежність змінних, що природно, оскільки всі вони є елементами однієї системи [3, с. 148].

Одним з сучасних підходів до виокремлення внутрішніх змінних є підхід, за Малініним А. С., Мухіним В. І. Сутність цього підходу становить думка, що внутрішнє середовище кожної організації формується під впливом змінних, що роблять безпосередній вплив на процес перетворень (виробництва продукції, послуг): структура організації, її культура та ресурси [4, с. 97].

Цікавий підхід до формування внутрішнього середовища організації розробили Д. Бодді і Р. Пейтон. Вони створили інтегральну модель організації, яка включає такі елементи: цілі, бізнес-процеси, технології, люди, влада, структура, культура організації [5, с. 308].

Кіржнер Л. А., Кієнко Л. П. зазначають, що внутрішнє середовище організації – це все те, що знаходиться всередині неї, сформоване матеріально-технологічною, фінансово-економічною та соціально-психологічною підсистемами [6, с. 124].

На думку Хміля Ф. І. внутрішнє середовище організації формується керівниками відповідно до їх уявлень про те, які саме елементи забезпечать її ефективне функціонування і розвиток [7, с. 202].

Враховуючи вищевикладене, можемо стверджувати, що внутрішнє середовище організації – це все те, що знаходиться всередині організації, сформоване матеріально-технологічною, фінансово-економічною та соціально-психологічною, організаційно-управлінською, маркетинговою та інформаційно-комунікативною підсистемами, які повинні забезпечувати ефективне функціонування внутрішнього середовища підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Виноградський М.Д., Винградська А.М., Шкапова О.М. Менеджмент організацій : навчальний посібник. – К. : Кондор, 2004. – 598 с.
2. Мескон М.Х. и др. Основи менеджменту. – М. : Дело, 1992. – 709 с.
3. Мошек Г.Є. Менеджмент підприємства : Підручник / Г.Є. Мошек ; Л.А. Гомба ; Л.П. Піддубна. – К. : КНТЕУ, 2012. – 371 с.
4. Малинин А.С., Мухин В.И. Исследование систем управления : Ученик для вузов – 2.-е издание. – М. : Изд-во дом ГУ ВШЭ, 2014. – 400 с.
5. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій : Навчальний посібник. – К. : Кондор, 2009. – 860 с.

6. Менеджмент организаций : Учебное пособие / Л.А. Киржнер ; Л.П. Киенко ; Т.И. Лепейко ; А.М. Тимонин. – К. : КНТ, 2011. – 688 с.

7. Хміль Ф.І. Основи менеджменту : Підручник – К. : Академвидав, 2009. – 608 с.

**Логінова К. С.**

аспірант кафедри політичної економії

*Харківський національний економічний університет*

*імені Семена Кузнеця*

*м. Харків, Україна*

## **КЛАСИФІКАЦІЯ ТІНЬОВИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА**

В економічному житті суспільства існують процеси та явища, які, на перший погляд, є простими, але містять в собі складні господарські відносини. До таких явищ можна віднести витрати підприємства. Саме витрати відображають процеси господарської діяльності людей на різних етапах розвитку суспільства.

Витрати постають однією з найважливіших категорій виробництва, оскільки вони впливають не тільки на розміри прибутку підприємства та можливості для його розширення, але і на доцільність функціонування підприємства на ринку.

В той же час, витрати підприємства реалізують двояку функцію – з одного боку, є інструментом для досягнення максимізації прибутку та, власне, мінімізації витрат виробництва; з іншого боку, витрати є основою для створення вартості, що задовольняє потреби споживача. Для створення цієї вартості на підприємстві побудовано ланцюг витрат ресурсів.

Науково-технічний розвиток суспільства та зростання вимог до продукції виробників стимулює посилення конкуренції, що, в свою чергу, потребує постійного вдосконалення виробництва та підвищення складності його структури. Все це призводить до збільшення витрат ресурсів на виробництво.

Окрім перерахованих чинників зростання витрат підприємства, існує ще один чинник, який не враховується органами державного обліку і



контролю – це тіньова складова. Тінізація суспільства досягла загрозливого рівня особливо в кризових умовах сьогодення. Тіньова економіка має розгалужену систему господарювання і прямо чи опосередковано впливає на кожний господарюючий суб'єкт, створюючи власні тіньові витрати для підприємств та споживачів. Середовищем утворення тіньових витрат є тіньова економіка.

на формування трансакційних витрат, як і на формування тіньових витрат, впливають внутрішні та зовнішні фактори з різним ступенем впливу. Тіньові витрати, за класифікацією Є. де Сото – це зовнішні тіньові витрати, тобто витрати, які промислове підприємство несе в процесі взаємодії з іншими суб'єктами господарської системи. А ступінь легальності бізнесу залежить від співвідношення «ціни підкорення закону» та «ціни нелегальності», що підкорюються багатьом чинникам.

В. В. Мартинец в результаті дослідження трансакційних витрат тіньової діяльності підприємства виділяє дві основні групи трансакційних тіньових витрат [1, с. 123–124]:

1) Трансакційні витрати тіньової діяльності підприємства:

1.1) трансакційні витрати, що пов'язані з тіньовою діяльністю підприємства взагалі;

1.2) трансакційні витрати, що пов'язані з тіньовою діяльністю внутрішніх структур підприємства (тіньовий прибуток, тіньові експортно-імпорتنі операції, тіньова заробітна плата тощо);

1.3) трансакційні витрати, що пов'язані з ухиленням від оподаткування;

2) трансакційні витрати, що пов'язані з корупційною діяльністю:

2.1) трансакційні витрати, що пов'язані з утриманням фізичних і юридичних осіб, які лобіюють інтереси підприємства;

2.2) трансакційні витрати, що пов'язані з подоланням адміністративних бар'єрів.

Якщо, при розгляді тіньових витрат, спиратися лише на їх трансакційну природу, то з'являється низка тіньових витрат, які не враховуються. Трансакційні витрати – це витрати взаємодії, а тіньові витрати містять в собі і тіньову заробітну плату, і витрати тіньової організації, і витрати на виготовлення тіньової продукції тощо. Саме тому трансакційна складова є значною у формуванні тіньових витрат, але не слід повністю нівелювати інші складові. Визначаючи тіньову економіку як

середовище утворення тіньових витрат, необхідно звернути увагу на структуру тіньової економіки, в яку, крім нелегально складової, входить ще й незаконна. Незаконна тіньова економіка – це економічна діяльність, яка направлена на отримання доходів від заборонених видів діяльності. Нелегальна тіньова економіка – це будь-яка економічна діяльність, направлена на отримання доходу, що не регулюється державою, але існує в рамках легальних інститутів та структур.

Саме за структурою тіньової економіки можна виділити дві групи тіньових витрат: нелегальні тіньові витрати і незаконні тіньові витрати. Перша група витрат містить: витрати на тіньове виробництво продукції, тіньовий збут товарів та послуг, тіньову заробітну плату, тіньові експортно-імпортні операції, витрати, пов'язані з особливостями тіньового інвестування та переведення грошей в готівку чи навпаки тощо. Друга група складається із витрат, які виникають в незаконній площині, а саме: витрати на утримання «даху» («дах» – кримінальне угруповання або орган влади, що контролює ділову активність однієї або кількох фірм та отримуючи окрему платню від прибутку за специфікацію прав власності), «відкат» – плата за надання певних послуг (субсидій, субвенцій, пільгового кредиту, виграш у тендері, гранти тощо) чиновників [2, с. 15–16], корупція, бюрократія, рекет – незаконне, часто озброєне, відчуження прав власності.

Тіньові витрати безпосередньо впливають на економічну безпеку підприємства, тому їх виникнення можна класифікувати за функціональними складовими системи економічної безпеки: фінансовою, виробничо-технологічною, ринковою, інтелектуально-кадровою, політико-правовою, екологічною, силовою та інформаційно-аналітичною функціональними складовими такої системи.

За способом обліку тіньові витрати можуть бути тими, що входять до собівартості продукції; витрати, які виплачуються із прибутку і залишаються в розпорядженні фірми; витрати, які входять до складу позареалізаційних витрат; витрати, які не враховуються в структуру витрат.

Окремою категорією стоять тіньові витрати на ухилення від оподаткування, до якої входять два напрямки – заниження витрат та завищення витрат. Заниження легальних витрат призводить до виникнення тіньових витрат, які нижчі, ніж могли бути легальні.

Основа тіньових витрат заниження – це тіньова зайнятість, яка призводить до тіньової заробітної плати, як наслідок відсутність податкових відрахувань. Другою складовою є відсутність відображення купівлі шкідливих матеріалів (наприклад, батарейки та лампочки), а також економія на утилізаційному зборі, уникнення екологічного податку тощо.

Класифікацію витрат умовно можна розділити в залежності від середовища їх утворення, так до зовнішніх можна віднести витрати фінансової, ринкової, політико-правової та інформаційно-аналітичної складової. До внутрішніх – інтелектуально-кадрова складова, виробничо-технологічні витрати виникають як у зовнішньому середовищі, так і внутрішньому.

Завищення витрат – це витрати, які приносять тіньовий прибуток. Найчастіше, для підвищення собівартості продукції та реалізаційної ціни, підприємства завищують власні витрати.

Основними напрямками завищення витрат, на основі аналізу законодавчої бази, можна виділити: придбання інтелектуальних послуг (аудит, консалтинг, проектні роботи, юридичні послуги тощо), які важко оцінити; оформлення на підприємство інвалідів, які фактично не працюють, але за цю категорію співробітників сплачується нижча податкова ставка; оренда приміщень через посередницькі фірми, фактичним власником яких є засновник підприємства.

Отже, за економічною природою тіньові витрати складаються із трьох основних складових – трансакційних витрат, трансформаційних та організаційних. Тіньові витрати підприємства знаходяться на межі визначення таких категорій економічної теорії як «тіньова економіка» та «трансакційні витрати». Тобто, мають дві основні властивості – тіньова та трансакційна.

К. Ерроу пропонує розглядати економічну систему як систему життєзабезпечення, тоді трансакційні витрати вступають як витрати експлуатації цієї системи.

А, оскільки, тіньова економіка – це система, яка існує разом із легальною економікою в системі національного господарства, то тіньові витрати виступають трансакційними витратами.

Тіньові витрати включають у себе результати опортуністичної поведінки всередині підприємства та в зовнішньому середовищі. Вони (тіньові витрати) не приймають безпосередньої участі у виробництві

продукції, але можуть охоплювати такі фактори виробництва як капітал (у грошовій формі його вираження) та праці (в формі заробітної плати працівників виробництва).

В ході дослідження удосконалено класифікації тіньових витрат, які різняться за економічною природою, середовищем виникнення, способу обліку тощо. Але особливою є класифікація за оподаткуванням, оскільки опосередковано призводить до збільшення прибутку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Дондик Н.Я. Судова бухгалтерія [Електронний документ] / Н.Я. Дондик, Г.П. Доник. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/1584072026794/buhgalterskiy\\_oblik\\_ta\\_audit/sudova\\_buhgalteriya](http://pidruchniki.com/1584072026794/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/sudova_buhgalteriya).

2. Иншаков О.В. Факторы и функции человеческого бытия : обретение новой меры : препринт / Олег Васильевич Иншаков. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2002. – 70 с.

**Матющенко С. С.**  
аспірант кафедри економіки  
та оцінки майна підприємств

*Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## ОЦІНКА ЛЮДСЬКОЇ СКЛАДОВОЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні яскраво демонструє перехід суспільства до економіки знань – нового етапу розвитку економічних відносин, на якому людина зі своїми знаннями, вміннями, навиками та іншими професійними та соціально-психологічними якостями є найважливішим фактором виробництва. Саме людина є виробником, впровадником та користувачем новітніх знань, без яких сучасному підприємству майже неможливо утримувати свої позиції на ринку.

Постійне зростання вимог ринку, значне прискорення циклу змін актуальних знань зробило людську складову інтелектуального капіталу одним з найважливіших економічних ресурсів сучасного підприємства.

Даний факт породжує необхідність постійного розвитку людського капіталу.

Людський капітал в структурі інтелектуального капіталу компанії є базовим і визначає успішний розвиток інших складових [2, с. 110].

Фірма має розглядати інвестиції у людський капітал не як витрати, а як вклад у примноження своїх активів. Людський капітал – це актив сучасної компанії. Можливо, його якості не зовсім співпадають з вимогами бухгалтерського обліку до активів підприємства, але ж людський капітал без сумнівів є ресурсом підприємства, який формується завдяки певним вкладенням фірми, і здатен принести економічні вигоди у майбутньому. Ще У. Петті у XVII столітті сформував твердження, що «як на капітал, так і на людину витрачаються певні кошти, а з них виникає можливість надання послуг, за рахунок яких ці витрати покриваються з прибутком» [1].

Таким чином, людський капітал компанії потребує аналізу, оцінки та обліку, як і будь-який інший ресурс. Без цього неможливо усвідомити пріоритетні напрямки інвестування у інтелектуальні ресурси й ефективно керувати людським капіталом, а отже і використовувати з максимальною економічною вигодою для компанії.

Оцінка людського капіталу – це не простий процес, який є предметом спорів багатьох вчених. В економічній науці існує два основних види оцінки людського капіталу: монетарна та немонетарна. Менедмент потребує інформацію від обох видів оцінки. Монетарна потрібна для розуміння ефективності від вкладання коштів у певні напрямки розвитку людського капіталу. Немонетарна оцінка дає змогу оцінити ступінь розвитку людського капіталу окремо взятих працівників, підрозділів та усього підприємства. Комбіновані результати обох видів оцінки дають краще зрозуміти ефективність використання коштів фірми, створити стратегію розвитку людського капіталу, робить підприємство більш цікавим у очах потенційних інвесторів, бо краще розкриває ресурсний потенціал компанії.

При оцінці людського капіталу у будь-якому разі буде оцінюватися персонал компанії. Оцінка може проводитися як відносно окремо взятого індивідуума так і цілого структурного підрозділу чи колективу взагалі.

Розглянувши ряд методів оцінки людського капіталу, запропонованих різними вченими, спираючись на праці Романтєєва П. В. [4], Ідченко Н. В.

та Єлкіна С. Є. [3], Микули Є. С. [5], Даниловских Т. Є. і Авакяна А. Г. [2] можемо дійти висновку, що кожен з них має свої переваги та недоліки. Основною перевагою монетарних методів є врахування більшістю з них витрат на розвиток людського капіталу. Але практично всі монетарні методи оцінки людського капіталу не враховують специфіки об'єкту оцінки, а саме індивідуальності професійних, психологічних та моральних характеристик кожного працівника. Амортизаційний метод важко застосувати із-за динамічності зміни цінності знань. Також доволі складно коректно розрахувати дохід, який приносить своєю діяльністю конкретний працівник.

Немонетарні методи доволі вдалі і можуть виконувати свою функцію. Але є і недоліки. Особливо вони проявляються у методі оцінки вкладу освіти і тривалості трудової діяльності, бо окрім освітнього рівня і стажу роботи необхідно ще враховувати здоров'я, робітника та ряд соціально-психологічних якостей. Такіж зауваження є і до інших немонетарних методів.

Немонетарні методи повинні використовуватися і при монетарній оцінці. Це дозволить врахувати практично важливі поправочні коефіцієнти й проводити певні корегування для отримання більш адекватних результатів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Врубель Ю. Интеллектуальный капитал в формировании конкурентной позиции современного предприятия. Социальные факторы инновационного развития экономики : сб. науч. ст. / Государственный институт управления и социальных технологий БГУ. – Минск, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elib.bsu.by/handle/123456789/22002>.

2. Даниловских Т.Е. Методики оценки человеческого капитала : подходы и классификации. / Т.Е. Даниловских, А.Г. Авакян // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 6. – С. 108–111.

3. Идченко Н.В., Елкин С.Е. Эффективные методы оценки интеллектуального капитала // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3 – С. 32–35.

4. Микула Е.С. Обзор методик оценки человеческого капитала муниципального образования. / Е.С. Микула // Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. – № 6. – С. 108–111.

5. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 3(3). – С. 36–48.

**Місевич М. А.**

доцент кафедри менеджменту організацій  
і адміністрування імені М. П. Поліщука

*Житомирський національний агроекологічний університет  
м. Житомир, Україна*

## **ЗОВНІШНІ ПРОЯВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Зовнішнім проявом конкурентоспроможності підприємства на ринку в певний момент часу, як зазначалося вище, є конкурентоспроможність товару (продукції). Конкурентоспроможність товару (продукції) – це багатоаспектне поняття, яке означає відповідність товару умовам ринку, конкретним вимогам споживачів не тільки за якісними, технічними, економічними, естетичними характеристиками, а й за комерційними та іншими умовами його реалізації (ціна, терміни постачання, канали збуту, сервіс, реклама та ін.) [1, с. 24–26]. Тобто, під конкурентоспроможністю розуміють комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, що визначають його успіх на ринку, перевагу саме цього товару порівняно з іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів.

Науковий аналіз літературних джерел, в яких висвітлюється питання конкурентоспроможності товару дає змогу сформулювати трактування конкурентоспроможності товару (продукції) як співвідношення споживчих, маркетингових та економічних характеристик, що поряд із властивими продукції атрибутами й організаційними факторами дозволяють їй задовольняти вимоги споживачів на більш якісному рівні за належної ціни, ніж продукція конкурентів.

Товар є конкурентоспроможним, якщо він володіє певними характеристиками, які враховуються споживачами під час прийняття рішення про придбання товару. Витрати, які внаслідок недостатньо глибокого аналізу попиту споживачів спрямовуються на забезпечення якостей товару, що не мають значення для споживачів, знижують його конкурентоспроможність через необхідність включення їх до ціни [3, с. 52–53].

На ринку сільськогосподарської продукції з усіх видів конкуренції переважає неціновий її вид, де суперництво ведеться за допомогою вищої

якості порівняно з товарами конкурентів. Якість являє собою базис конкурентоспроможності товару, і тільки в разі певних надзвичайних ситуацій на ринку за низької купівельної спроможності неякісні товари можуть бути конкурентоспроможними. Але конкурентоспроможність включає лише ті фактори якості, які являють інтерес для основної групи споживачів даного товару і сприяють задоволенню конкретної потреби. Тобто якісніший товар може бути менш конкурентоспроможним, якщо його ціна підвищилася за рахунок надання йому тих параметрів, які не беруться до уваги під час прийняття рішення про придбання основною групою споживачів [2, с. 8–9].

Підприємство, яке концентрує зусилля лише на якості (якість за будь-яку ціну), не буде займати лідируючих позицій на ринку (хоча не буде і аутсайдером) і не досягне оптимальності свого розвитку. Вкрай важливо в даній ситуації розрізнити економічну суть понять якості й конкурентоспроможності продукції та визначати їх вплив на забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Принципова різниця між якістю й конкурентоспроможністю продукції зводиться до трьох позицій:

- порівняння з базою – необхідний елемент оцінки як рівня якості, так і технічного рівня товару. Вибір продукту в якості бази порівняння залежить від мети, з якою його здійснюють. Для оцінки конкурентоспроможності необхідно порівняти параметри товару, що аналізується, й конкуруючого товару з рівнем, заданим потребами покупця, а потім співставити отримані результати;

- з позиції якості можуть порівнюватися лише однорідні товари. Групи продуктів класифікуються за показниками, що характеризують не тільки основні сфери їхнього застосування, а й істотні конструктивні та технологічні особливості. Це значно звужує межі класифікації. З позиції оцінки конкурентоспроможності, де за базу порівняння беруть конкретну потребу, можливі зіставлення також і неоднорідних товарів, тому що вони висвітлюють інші можливості й способи задоволення однієї і тієї ж потреби (функціональна конкуренція);

- конкурентоспроможність – важлива ринкова категорія, що відбиває одну з істотних характеристик ринку – наявність змагальності між його суб'єктами. Якість – це категорія, властива не тільки ринковій економіці [4, с. 36–37].



До суттєвих різниць між якістю й конкурентоспроможністю, на нашу думку, можна віднести те, що якість товару – це поняття абсолютне, а конкурентоспроможність товару – відносне, яке може бути виявлене тільки в порівнянні з іншими товарами. Друга особливість полягає в тому, що якість забезпечується в процесі виробництва, а конкурентоспроможність можна визначити тільки запропонувавши товар на ринку. Отже, якість, безумовно, є основним фактором конкурентоспроможності, але не єдиним, тому конкурентоспроможність товару часто залежить від факторів, які характеризують ступінь задоволення товаром конкретної потреби на ринку.

Таким чином, конкурентоспроможність – більш ширше поняття, ніж якість, тому за незмінних якісних характеристик товару його конкурентоспроможність може коливатися у досить широких межах.

### **ЛІТЕРАТУРА**

1. Беспятых В.И. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции в агропромышленном комплексе. / В.И. Беспятых – Киров : ВГСХА. – 2012. – С. 110.
2. Дусаева Е.М. Управление конкурентоспособностью аграрной продукции / Е.М. Дусаева // Экономика с.-х. и перераб. Предприятий. – 2013. – № 7. – С. 7–11.
3. Комлев Е.Б. Анализ конкурентоспособности товаров / Е.Б. Комлев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 3. – С. 45–59.
4. Максимова И.В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И.В. Максимова // Маркетинг. – 2012. – № 3. – С. 33–39.

**Родіонов С. О.**

викладач кафедри економіки та маркетингу

*Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

### **ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

На шляху до європейської інтеграції, Україна вирішує завдання щодо досягнення рівня високорозвиненої країни, модернізує економіку, долає технологічну відсталість, залучає іноземні інвестиції і новітні технології

зокрема Інтернет-ресурси. Розвиток маркетингової діяльності з використанням Інтернет-ресурсів відкриває перед підприємствами значні можливості та перспективи щодо підвищення конкурентоспроможності їх підприємницького потенціалу, та забезпечує високий рівень прибутку з відносно низьким рівнем витрат.

На сучасному етапі розвиток маркетингової діяльності дуже тісно пов'язаний з такими поняттями як «інформаційна база» та «інформаційні ресурси». Інформаційна база – це сукупність упорядкованої інформації, яка використовується при функціонуванні інформаційних ресурсів [1, с. 252]. У широкому сенсі інформаційні ресурси розглядаються як сукупність даних, організованих для ефективного отримання достовірної інформації. Інформаційна база включає в себе різного роду інформаційні ресурси, у тому числі отриману за допомогою мережі Інтернет. Саме тому існує необхідність у розгляді понять «інтернет-технології» та «інтернет-ресурси» з маркетинговою діяльністю та безпосередньо з її розвитком, а саме у поєднанні їх з таким поняттям як «розвиток маркетингової діяльності».

Досліджуючи сутність маркетингової діяльності на основі праць відомих вчених та економістів можна дійти до висновку, що маркетингова діяльність – це діяльність підприємства, яка спрямована на ефективне здійснення науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства з урахуванням об'єктивних умов розвитку ринку, потреб і вимог споживачів в умовах конкуренції.

Маркетингова діяльність спрямована на підвищення ефективності всієї операційно-господарської діяльності підприємства та пов'язана з поняттям «розвиток», адже саме ця категорія спрямована на підвищення рівня управління підприємством та визначає стратегічні напрямки його розвитку [2, с. 90].

Поняття «розвиток» має багато визначень у економічній літературі, але найбільш доречним є розгляд його як зміна стану підприємства. Зміни в діяльності підприємства не є метою. Вони виступають в якості засобу, який дозволяє пристосуватися до нових умов і зберегти або підвищити конкурентоспроможність підприємства в постійно мінливому зовнішньому середовищі. У даному випадку мова йде про маркетингову діяльність.

Розглянуті підходи до трактування понять «розвиток» і «марке-

тингова діяльність» дають можливість визначити сутність поняття «розвиток маркетингової діяльності підприємства».

Розвиток маркетингової діяльності підприємства – це поступова якісна зміна діяльності підприємства, спрямована на ефективне здійснення науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства з урахуванням об'єктивних умов розвитку ринку, потреб і вимог споживачів, з використанням якісно нових елементів або шляхом прояву і збільшення вже наявного потенціалу на підприємстві в умовах конкуренції.

У зв'язку зі стрімким розвитком сучасних інформаційних технологій, формування інформаційного суспільства, а також всебічне поширення комп'ютерної мережі Інтернет, особливого значення набуває ряд принципово нових можливостей в маркетинговій діяльності. При цьому, виникає необхідність у постійному зверненні до інформаційної складової будь-якого процесу розвитку в цілому, у тому числі розвитку маркетингової діяльності. Маркетингова діяльність орієнтована на нові форми взаємин із споживачами та маркетингові комунікації. Інформаційні-технології можуть виступати у вигляді інтернет-технологій, інтернет-ресурсів та інших компонентів інтернет-серед.

Під інтернет-технологіями розуміють сукупність комунікаційних, інформаційних та інших технологій і сервісів, за допомогою яких здійснюється діяльність в глобальній мережі Інтернет або за допомогою цієї мережі [3, с. 60].

Інтеграція інтернет-технологій у соціально-економічне життя світового співтовариства ознаменувало розвиток нової ери споживача, в результаті в центрі виробничих процесів встав споживач. Виробники зобов'язані орієнтуватися на думку індивідуумів для того, щоб залишатися конкурентними і підтримувати лояльність кожного споживача. Саме з цієї точки зору, інтернет-технології є одним з найефективніших інструментів маркетингової діяльності. Маркетингова діяльність дозволяє зрозуміти споживача, визначити мету і досягти її. Таким чином, саме маркетингова діяльність, озброєна інтернет-технологіями, дозволяє найбільш точно, ефективно, індивідуально та гнучко відреагувати на швидко мінливі потреби споживачів, а також бізнес-партнерів, зберігаючи позиції підприємства в системі світогосподарських зв'язків.

Інтернет-ресурси – це сукупність інтегрованих програмно-апаратних та технічних засобів, а також інформації, призначеної для публікації в мережі Інтернет, яка відображається в певній текстовій, графічній або звуковій формах.

В загальному виді інтернет-ресурси виступають як інструменти та засоби функціонування й розвитку господарської діяльності будь якого підприємства. Використання інтернет-ресурсів в маркетинговій діяльності дозволяє вирішувати проблеми підвищення ефективності діяльності підприємства у цілому. Слід зазначити, що інтернет-ресурси є найбільш розповсюдженими елементами маркетингової діяльності.

На нашу думку, поняття «інтернет-технології» та «інтернет-ресурси» є дуже близькими, адже інтернет-технології виступають в якості ресурсної бази для інтернет-ресурсів та необхідні для подальшого розвитку інформаційних ресурсів. У свою чергу, інформаційний ресурс – це система, яка містить у собі інтернет-технології.

Таким чином, можна стверджувати, що розвиток маркетингової діяльності з використанням інтернет-ресурсів це – поступова якісна зміна діяльності підприємства яка передбачає застосування традиційних, інноваційних, інтегрованих програмно-апаратних і технічних засобів, технологій і сервісів у мережі Інтернет для визначення і задоволення потреб і запитів споживачів в умовах конкуренції.

Виходячи з аналізу зазначеного вище, процес інтеграції маркетингової діяльності з інформаційними ресурсами, технологіями та засобами мережі Інтернет та подальший її розвиток є визначальним для підприємства, оскільки, в динамічному, сучасному середовищі, в якому підприємство здійснює свою діяльність, необхідно спрямовувати всі свої сфери діяльності, а особливо маркетингову, на досягнення кінцевих цілей та конкурентних переваг.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ситник В.Ф., Писаревська Т.А., Єрьоміна Н.В., Краєва О.С. Основи інформаційних систем : Навч. посібник / За ред. В.Ф. Ситника. – К. : КНЕУ, 1997. – 252 с.
2. Родіонов С.О. Обґрунтування визначення поняття «Маркетинг» як ефективного інструменту розвитку підприємства / С.О. Родіонов // Перспективи розвитку економічної ситуації в умовах нестабільності : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ : НО «Перспектива», 2015. – С. 88–91.

3. Шагвалеев А.М. Использование инновационных и интернет-технологий в деятельности торговых предприятий / А.М. Шагвалеев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2013. – № 4. – Т. 7. – С. 60–64.

**Савченко О. Ю.**

аспірант кафедри маркетингу  
та управління інноваційною діяльністю

*Сумський державний університет  
м. Суми, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

Сучасний стан економіки України зумовлює перехід до нової системи управління, що ґрунтується на засадах інноваційної діяльності.

Активізація інноваційної діяльності, як показує досвід промислово розвинених країн, є визначальним напрямом розвитку підприємств, що зумовлює підвищення їх конкурентоспроможності і забезпечує стійке положення на ринку. У той же час ринковий «супровід» інновацій залишається в достатній мірі розробленим напрямом досліджень.

Розробка і комерціалізація нових товарів і послуг – складна проблема. На світовий ринок щорічно виводиться близько 100 тис. найменувань нових продуктів, однак комерційного успіху досягають не більше 25%, при цьому 75% їх ринкових невдач пояснюються переважно дією ринкових факторів.

В умовах нерегульованих змін зовнішнього та внутрішнього середовища інноваційно-орієнтована діяльність підприємства є вирішальним фактором його конкурентної боротьби. Основним фактором спрямування на інноваційну діяльність є неминуча підвищена ризиковість. Новизна творчого підходу, науково-технічна робота, невизначеність з приводу одержання результату (можливий як позитивний, так і негативний результат).

Рішення підприємства з розробки та впровадження на ринок нових товарів пов'язані з великим економічним ризиком. Тому велике значення займає сам процес планування і реалізації стратегії виведення нового товару.

В рамках розробки і виведення нового товару на ринок необхідно враховувати кадровий склад проектної групи, оскільки саме професіоналізм в даній сфері є важливим критерієм успішного виведення товару на ринок. Вирішальну роль зацікавленості проектної групи в успішному процесі реалізації нового товару має мотиваційна складова.

Мотивація персоналу, як галузь науково-практичної діяльності, вимагає розробки ефективного інструментарію, на основі якого активізується трудова діяльність проектної групи, досягається максимально можливе використання трудового потенціалу працівників.

Серед основних проблем впровадження мотиваційних інструментів інноваційної діяльності на промислових підприємствах потрібно виділити:

- Відсутність ефективної державної політики регулювання та сприяння інноваційної діяльності;
- Відсутність кадрового складу на промислових підприємствах, які б забезпечували задовільні темпи зростання нововведень;
- Інноваційна діяльність зумовлює накопичення значного капіталу та довгостроковий процес окупності коштів, що не є привабливим для інвесторів;
- Наявність високих бар'єрів для реалізації нововведень;
- Відсутність необхідних умов для сприяння розробки інновацій у межах кадрового складу підприємств.

Дані проблеми, підкріплені нестабільністю зовнішніх умов, зумовлюють зниження процесів інноваційної діяльності.

Для активізації процесів розробки нововведень стає необхідним розробка стимулюючих факторів до активізації інноваційної діяльності. При цьому головними факторами успіху є мотивація кадрового складу підприємства.

Серед основних факторів мотивації кадрового складу слід виділити наступні:

- Сприяння творчого підходу та ініціативи кадрів;
- Створення комфортних умов для реалізації плідної праці (вільний розпорядок дня, право самоконтролю);
- Гідна оплата праці трудового колективу;
- Психологічний комфорт у колективі;
- Впевненість у майбутньому кадрового складу.

Дані фактори, підкріплені ефективною державною політикою сприяння інновацій зумовлюють успіх інноваційної діяльності підприємства на всіх його рівнях.

Ефективне управління інноваційним процесом є основою ведення успішної діяльності будь-якого підприємства. Необхідною умовою реалізації цього процесу є дотримання взаємодії ключових рівнів – державного, регіонального та виробничого. Створення відповідних керуючих структур із впровадження інновацій, надання їм відповідного статусу та забезпечення їх матеріально-технічною складовою забезпечить реалізацію інноваційного процесу на усіх ланках промислових підприємств.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Проект. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722) (дата звернення 20.12.2015).

2. Шипуліна Ю.С. Мотивація персоналу та інноваційна культура підприємства / О.В. Прокопенко., Ю.С. Шипуліна // Маркетинг : теорія і практика. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2014. – № 21. – С. 134–142.

**Стефанишин О. Б.**

старший викладач кафедри економіки  
та підприємництва

*Львівський інститут*

*Міжрегіональної академії управління персоналом*

*м. Львів, Україна*

### **НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НАПРАВЛЕНОЇ НА РОЗШИРЕННЯ ПОЛЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ**

Розвиток сфери торгівлі загалом та суб'єктів господарювання торговельної сфери зокрема можливий на основі забезпечення постійного та безперервного потоку фінансових ресурсів. Тому, ми схильні

розглядати фінансове забезпечення суб'єктів підприємництва торговельної сфери запорукою їх життєдіяльності та розвитку. Водночас здійснення фінансового забезпечення суб'єктів господарювання торговельної сфери в Україні відбувається на фоні кризових явищ в фінансово-кредитній сфері, відсутності прямої державної фінансової підтримки та належного управління процесом їх відповідного фінансування через фінансову інфраструктуру. Фінансове забезпечення розвитку суб'єкта господарювання торговельної сфери має узгоджуватися та реалізовуватися в рамках певних принципів, напрямків, цілей фінансової діяльності, визначених на підприємстві, тобто відповідати фінансовій політиці суб'єкта господарювання.

Фінансова політика суб'єктів господарювання (сфери торгівлі в тому числі) – це діяльність суб'єкта господарювання, яка реалізовується як сукупність заходів з організації та використання фінансів, управління найбільш важливими аспектами фінансової діяльності і здійснюється для забезпечення функціонування самого суб'єкта та досягнення визначеної мети, дотримуючись вимог чинного законодавства [1; 2].

Основну мету фінансової політики суб'єкта господарювання можна сформулювати як забезпечення здійснення його поточної фінансово-господарської діяльності, виконання тактичних цілей та завдань і забезпечення досягнення стратегічної мети в майбутньому через оптимальне та ефективне фінансове забезпечення.

Фінансова політика суб'єкта господарювання сфери торгівлі націлена на забезпечення його розвитку виробляється з урахуванням: 1) державної політики в сфері фінансової підтримки суб'єктів господарювання торговельної сфери, 2) інфраструктурної фінансової підтримки, 3) можливостей розширення самофінансування.

Державна політика фінансової підтримки здійснюється на загальнодержавному, регіональному рівнях [3]. Вбачаємо необхідність узгодженості цілей державної політики в сфері фінансової підтримки із цілями розвитку торговельної сфери і суб'єктів господарювання у цій сфері як на державному рівні загалом, так і, особливо, регіональному. Державна політика повинна зводитись не до створення якихось «особливих тепличних» умов для суб'єктів господарювання торговельної сфери, а до забезпечення таких умов, які б постійно стимулювали внутрішні процеси розвитку підприємства. Тому, при визначенні її



сутності слід виходити з наступного: фінансова підтримка є складовою державного регулювання; підтримка суб'єктів господарювання у сфері торгівлі є вигідною не лише самим суб'єктам бізнесу, а й усій економіці та державі в цілому, виходячи із значимості та впливу торговельної сфери на розвиток держави.

Забезпечення державної фінансової підтримки суб'єктів господарювання торговельної сфери може здійснюватися шляхом запровадження державних програм кредитування в тому числі мікrokредитування для започаткування та ведення бізнесу (особливо для малих підприємств та фізичних осіб-підприємців); надання гарантій та порук для отримання кредитів; часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами, часткової компенсації лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями; надання позик на придбання і впровадження нових технологій; компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами підприємництва торговельної сфери; надання податкових пільг, знижок або зменшення розмірів штрафу, відсотків або інших санкцій, передбачених спеціальними законами; продаж нерухомого державного або комунального майна за ціною нижче ринкової, відстрочка або розстрочка сплати податків; підтримка і стимулювання розвитку фінансової інфраструктури, що здійснює обслуговування суб'єктів господарювання торговельної сфери; фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій; створення системи стимулів легітимізації тіньових доходів тощо.

Регіональний рівень підтримки розвитку торгівлі є за своєю суттю продовженням відповідної державної підтримки, але з диференціацією способів і методів підтримки, відповідно з регіональними особливостями економічного розвитку.

Основними формами регіональної роботи є: податкові канікули, які передбачають зменшення податкового навантаження; пряма фінансова підтримка через гранти, структурні фонди, індивідуальні переговори; сплачувані витрати – регіональна інвестиційна допомога, яка розраховується відповідно до матеріальних чи нематеріальних інвестиційних затрат або до проектної вартості робіт, безпосередньо створених інвестиційним проектом; допомога в рамках покриття витрат на землю, будівництво, устаткування, витрат на матеріальні активи щодо передачі технологій через придбання патентів, ліценцій, ноу-хау чи непатентованих

технічних знань; допомога при створенні нових робочих місць; надання дозволу на проведення діяльності у спеціальних економічних зонах з метою регіональної підтримки; програми запропоновані для роботодавців офісами праці; часткове відшкодування з обласних бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами господарювання торговельної сфери для реалізації інвестиційних проектів.

Слід зауважити, що методи державної прямої та непрямой фінансової підтримки розвитку торгівлі (кредитування, інвестування, гарантії, стимулювання учасників інфраструктури) в Україні практично не використовуються. Державна політика у сфері фінансування характеризується відсутністю чітко визначених довгострокових пріоритетів розвитку сфери торгівлі, що потребують дієвих та ефективних методів фінансової підтримки досліджуваних суб'єктів господарювання цієї сфери та паралельного управління цими процесами на рівні держави, регіону та самого суб'єкта господарювання. Все вище сказане обумовлює необхідність запровадження комплексу заходів державними органами влади, які полягають у забезпеченні дієвості державної фінансової політики у секторі торгівлі та її узгодженості із регіональною політикою фінансово-кредитної підтримки торгівлі, суб'єктів господарювання торговельної сфери.

Існуючі проблеми практичної реалізації зазначених форм фінансової підтримки потребують проведення реформ, які мають бути направлені на розвиток підтримки підприємств торговельної сфери суб'єктами фінансової інфраструктури. Це дозволить підвищити їх ділову активність, збільшити частку у сукупному та регіональному ВВП, зайнятість та продуктивність активного населення. На нашу думку, реалізація фінансової політики суб'єктів господарювання торговельної сфери напряму залежить від підтримки фінансової інфраструктури. До складу фінансової інфраструктури сфери торгівлі входять банківська система, лізингові, страхові компанії, небанківські фінансові установи, інвестиційні фонди, фонди підприємництва та інше [4]. Вона об'єднує суб'єктів господарювання торговельної сфери з іншими складовими інфраструктури в цілу систему економічних відносин, а також має безпосередній вплив на діяльність організацій інфраструктури підтримки суб'єктів господарювання торговельної сфери (наприклад, співпраця банків і лізингових компаній, бізнес-інкубаторів, торговельно-промислових палат, ауди-

торських компаній, участь у кластерних формуваннях тощо).

Безумовно, державна та інфраструктурна фінансова підтримка сфери торгівлі є визначальною та надає можливості для створення умов розвитку суб'єктів господарювання торговельної сфери, проте реалізовані ними заходи мають знайти адекватне впровадження та продовження безпосередньо на рівні підприємств. Більше того, суб'єкти підприємницької діяльності також володіють певним арсеналом засобів націлених на їх розвиток. Саме такими є заходи розширення можливостей самофінансування, які полягають у пошуку резервів підвищення прибутків суб'єктів господарювання торговельної сфери і спрямування їх у власну справу через вибір оптимальної структури капіталу, системи оподаткування, управління витратами, активізації інноваційної діяльності; підвищення розміру власного капіталу за рахунок раціонального використання зовнішніх джерел фінансування; використання прискореної амортизації як форми фінансування капітальних вкладень. Проте, з різних причин (неусвідомлення важливості заходів, недостатньо високий рівень компетенції апарату управління, неадекватність використання фінансових ресурсів і т. ін.) вітчизняні підприємства не завжди реалізують їх на практиці.

Отже, фінансова політика суб'єктів господарювання торговельної сфери націлена на розвиток шляхом розширення поля фінансового забезпечення розробляється з урахуванням державної фінансової та інфраструктурної підтримки і спроможності розширення самофінансування.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Карзаева Н.Н. Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации / Н.Н. Карзаева. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 656 с.
3. Омелянович М.Ю. Сутність фінансової підтримки підприємництва / М.Ю. Омелянович // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 31. Т. 2. – С. 375–382.
4. Омелянович Л.О. Розвиток фінансової інфраструктури малого підприємництва : [монографія] / Л.О. Омелянович, К.В. Богун. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – 205 с.

5. Рачинська Г.В. Система інфраструктурного забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу / Г.В. Рачинська, Л.С. Лісовська // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – С. 211–216.

**Харченко О. С.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник науково-дослідного сектору

*Донбаська державна машинобудівна академія  
м. Краматорськ, Донецька область, Україна*

## **ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧОЇ ПОЛІТИКИ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ**

Кожна з областей України у тій чи іншій мірі вирішує завдання з підвищення енергоефективності та енергозбереження, що були поставлені державою. Масштаби та структура промислового виробництва кожної з територіальних одиниць обумовлює необхідність проведення на її території комплексу організаційних та технічних заходів з впровадження енергозберігаючих технологій. Однак, на ряду із організаціями та підприємствами комерційного сектору необхідність впровадження головних заходів політики енергозбереження та енергоефективності постає і перед бюджетними установами країни.

До бюджетних організацій відносять: установи охорони здоров'я, дитячі дошкільні установи, загальноосвітні школи, учбові заклади (вищі, середні та спеціальні), установи культури та мистецтва, фізкультурні та спортивні установи, установи МВС та Міністерства оборони України, адміністративні установи (науково-дослідні та проектні інститути, адміністративно-виробничі установи, громадські організації тощо).

Насамперед, слід визначитися із термінологією. Отже, енергозбереження – реалізація організаційних, правових, технологічних, економічних та інших заходів, що спрямовані на зменшення використаних енергетичних ресурсів при збереженні відповідного корисного ефекту від їх використання (у тому числі об'ємів виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг).

Енергетична ефективність – характеристики, які відображають

відношення корисного ефекту від використання енергетичних ресурсів до витрат енергетичних ресурсів, що були використані з метою отримання такого ефекту.

Управління енергозбереженням у бюджетних установах повинно відповідати вимогам державної політики у цій сфері.

Система управління енергозбереженням у бюджетних організаціях формується на основі законодавчих актів державного значення та нормативних документів органів місцевого самоврядування.

Слід зазначити, що в Україні правове регулювання у сфері енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності ґрунтується на наступних принципах:

- ефективно та раціональне використання енергетичних ресурсів;
- підтримка та стимулювання енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності;
- системність та комплексність проведення заходів з енергозабезпечення та підвищення енергетичної ефективності;
- планування енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності;
- використання енергетичних ресурсів з врахуванням ресурсних, виробничо-технологічних, екологічних та соціальних умов.

Керівники бюджетних організацій, спираючись на дійсне законодавство, вирішують у сфері енергозбереження наступні задачі:

- 1) впроваджують у підвідомчих установах заходи, що закріплені у державній політиці з енергозбереження;
- 2) забезпечують зниження витрат на енергетичні ресурси;
- 3) організують роботу зі збереження енергетичних ресурсів;
- 4) залучають до використання види палива, які характерні для заданої місцевості.

Відзначимо, що для вирішення вищезазначених завдань керівники бюджетних установ, з урахуванням наданих їм повноважень у сфері енергозбереження, мають:

- 1) організувати проведення енергетичних обстежень підвідомчої установи, на основі результатів яких виявляти основні енергетичні проблеми та шляхи їх вирішення;
- 2) розробляти та здійснювати програми енергозбереження у рамках підвідомчої установи;

3) визначати джерела фінансування програм енергозбереження та майбутніх проектів;

4) проводити пояснювальну роботу з питань енергозбереження у колективі підвідомчої установи.

При розробці заходів слід:

- визначити технічну сутність ймовірного удосконалення та принципів отримання економії;

- розрахувати потенціальну річну економію у фізичному та грошовому вираженні;

- визначити склад обладнання, необхідного для реалізації рекомендацій, його вартість, вартість доставки, установки та вводу до експлуатації;

- оцінити загальний економічний ефект запропонованих рекомендацій.

Після оцінки економічної ефективності усі рекомендації слід класифікувати за трьома критеріями:

1) безвитратні та низьковитратні – ті, що здійснюються у порядку поточної діяльності бюджетної установи;

2) середньовитратні – ті, що здійснюються за рахунок власних коштів бюджетної установи;

3) високовитратні – ті, що потребують залучення додаткових інвестицій.

Енергоаудит та його окремі фази є невідомою частиною процесу енергозбереження. У теперішній час слід відрізнити два споріднені поняття – енергоаудит та енергетичне обстеження. Енергоаудит проводиться добровільно, за ініціативою користувача паливно-енергетичних ресурсів, а енергетичне обстеження – за вказівкою державних органів нагляду за ефективністю використання енергоресурсів. Ціль енергоаудита: оцінка ефективності використання енергетичних ресурсів та розробка рекомендацій по зниженню витрат на паливне та енергозабезпечення.

Енергоаудит, який здійснюється кваліфікованими спеціалістами згідно з ефективними методиками, дозволяє виявити резерви економії паливно-енергетичних ресурсів, знизити витрати на енергоносії та надати значну економію ресурсів споживачу та бюджету. Світовий досвід показав, що практична реалізація запропонованих енергоаудитом заходів дозволяє зекономити не менш ніж 20% від загального об'єму споживання енергоресурсів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. [Електронний документ] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13/paran3#n3>.
2. Тимченко І.П. Ретроспективний аналіз енергозабезпечення економіки України в умовах соціально-економічної кризи / І.П. Тимченко // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 146–151.
3. Ільченко В.М., Новак Б.С. Енергозбереження та енергозабезпечення України / В.М. Ільченко, Б.С. Новак // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 3(73). – С. 69–72.

**Ходаківський В. М.**

доцент кафедри економіки і підприємництва

*Житомирський національний агроекологічний університет  
м. Житомир, Україна*

## **АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Постановка проблеми. Інвестиціям належить вирішальна роль у зміцненні матеріально-технічної бази сільського господарства, від рівня розвитку якого залежить забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості сировиною. Незважаючи на сприятливі природно-кліматичні умови, значний потенціал природної родючості землі, подальший розвиток сільського господарства стримується недостатнім інвестиційним забезпеченням, зменшенням обсягів державної підтримки, скороченням іноземних інвестицій та інших залучених джерел. Наявний рівень забезпечення підприємств галузі виробничими ресурсами, слабке технічне оснащення гальмує нарощування обсягів виробництва та підвищення його прибутковості. Проблема інвестиційного розвитку аграрного виробництва, перехід його на інноваційний шлях розвитку потребує вирішення вже в середньостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження різно- манітних аспектів джерел фінансування інвестиційного забезпечення підприємств, що мають важливе значення для забезпечення ефективності вкладення капіталу, досліджували як зарубіжні вчені Д. Колеман, Б. Фуллер, Р. Херстейн, Д. Джоргенсон, так і вітчизняні І. Т. Балабанов, І. О. Бланк, В. П. Горьовий,

М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська та інші. Водночас, питання інвестиційного забезпечення ресурсами, особливостей ефективного їх використання, формування та обґрунтування напрямів і джерел залучення, а також їх раціонального використання у сільськогосподарських підприємствах потребують подальшого вивчення.

Результати досліджень. Джерелами фінансування можуть бути як внутрішні так і зовнішні ресурси (табл. 1). Залучення до інвестування того чи іншого фінансового ресурсу потребує детального порівняльного аналізу. За останні роки спостерігається зростання ролі зовнішніх джерел фінансування, які діляться, в свою чергу, на позичені та залучені [4, с. 277].

Таблиця 1

**Аналіз джерела фінансування інвестиційного забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств (2013–2015 рр.)**

Внутрішні джерела фінансування			
чистий прибуток; амортизаційні відрахування; сальдо позареалізаційних доходів; іммобілізація залишкових поточних активів; виторг від списання активів			
Переваги		Недоліки	
оперативність використання; податкові пільги; високий ступінь моніторингу умов функціонування підприємства в зовнішньому середовищі		заморожування коштів; зниження рівня ліквідності; відсутність зовнішнього контролю; додаткові витрати на консалтинг та аудит підприємства; низький коефіцієнт оборотності капіталу	
Зовнішні джерела фінансування			
Іноземні		Вітчизняні	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- прямі іноземні інвестиції</li> <li>- кредити іноземних банків</li> <li>- портфельні іноземні інвестиції</li> <li>- технічна допомога (гранти)</li> <li>- позики міжнародних фінансових інституцій</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- довгостроковий банківський кредит</li> <li>- державні субсидії</li> <li>- додаткова емісія цінних паперів</li> <li>- прямі інвестиції</li> <li>- інвестиційний лізинг</li> <li>- цільове державне регулювання</li> </ul>	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
більш високий захист від інфляції; наявність зовнішнього контролю; залучення нових технологій; захист з боку держави; надійне страхування	тривалий період залучення; необхідність гарантування; висока вартість; високі витрати при умові використання	ефект фінансового левериджу; скорочення термінів реалізації проектів; наявність зовнішнього контролю; можливість реструктуризації боргу; розподіл інвестиційних ризиків	залежність від кредиторів; можливість втрати частини власності; послаблення менеджменту; часткове обмеження самостійності

*Джерело: власні дослідження автора*



Збільшення обсягів інвестицій і підвищення їх ефективності передбачає вирішення таких першочергових завдань: уточнення пріоритетних напрямків залучення інвестицій; удосконалення амортизаційної політики; запровадження механізмів стимулювання довгострокового кредитування; надання державної підтримки сільськогосподарським виробникам; сприяння залученню іноземних інвесторів, практичне забезпечення системи гарантій для них; підвищення ефективності використання коштів державного бюджету на інвестиції; стимулювання збільшення заощаджень громадян та їх інвестиційного спрямування; вдосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності [2, с. 203].

Найбільшу питому вагу в структурі внутрішніх джерел фінансування становлять власні кошти підприємств, проте їх обсягів недостатньо для ефективної діяльності. Залежно від джерел фінансування, визначаються напрямки використання інвестицій (табл. 2).

Таблиця 2

**Аналіз джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств за напрямками їх переважного використання (2013–2015 рр.)**

Джерела	Використання фінансових ресурсів		
	фінансовий резерв	витрати на споживання	прямі інвестиції
Прибуток	+	+	+
Амортизаційні відрахування	+	-	+
Пайові внески	+	-	+
Мобілізація внутрішніх ресурсів	+	-	+
Страхові внески до пенсійного фонду	-	+	+
Кошти від розміщення власних цінних паперів та реалізації цінних паперів інших емітентів	+	+	+
Кредити і позички	-	+	+
Спонсорство	-	+	+
Державні субсидії	-	-	+
Інші надходження	+	+	+

*Джерело: власні дослідження автора*

До позичених джерел фінансування інвестицій належать банківські, бюджетні кредити, а також облігаційні позики, венчурне фінансування. Залучені включають в себе: випуск акцій, іноземні інвестиції, бюджетне асигнування, заощадження фізичних осіб, лізинг. Напрямами вико-

ристання інвестицій можуть бути: виробнича діяльність, проблеми екології, соціально-економічні програми, інноваційні проекти, інфраструктура, охорона і відтворення земельних ресурсів [1, с. 313]. Серед пріоритетних напрямів іноземного інвестування сільського господарства України є впровадження високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання худоби, будівництво тваринницьких ферм і комплексів, складських приміщень та інших споруд.

Досить важливо виявляти додаткові можливості залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, що сприятиме активізації інвестиційної діяльності у сільському господарстві. Залученню капітальних вкладень у сільське господарство сприятиме створення регіональних інвестиційних систем (PIS), які являють собою добровільне договірне об'єднання кредитно-фінансових інститутів певного регіону, що спеціалізується на операціях із цінними паперами – випуск, розміщення, погашення тощо з метою залучення, крім державних коштів, додаткових джерел для довгострокового кредитування й інвестування сільського господарства [3, с. 17].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Збільшення обсягів інвестицій у сільському господарстві в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів змушує товаровиробників ефективно використовувати наявні кошти з тим, щоб від реалізації інвестиційних проектів можна було отримати максимальний дохід. При цьому враховується роль власних і позикових коштів, а також обґрунтовується співвідношення між ними.

Більша частка власних коштів свідчить про незалежність підприємства, водночас залучені кошти можуть сприяти реалізації інвестиційних проектів за умови нестачі власних коштів. Найбільшу частку в структурі джерел інвестицій становлять власні кошти. Необхідність подальшого прискорення інвестиційних процесів у сільському господарстві, нарощування обсягів вкладень у розвиток галузей рослинництва і тваринництва потребує пошуку додаткових джерел залучення інвестиційних ресурсів. Перспективними напрямами є створення регіонального фонду венчурного фінансування, використання лізингу, розширення емісії цінних паперів, посилення ролі обласних бюджетів для підтримки малого і середнього бізнесу. Розширення зовнішніх зв'язків України із зарубіжними країнами створює передумови

для залучення іноземних коштів у сільське господарство на умовах інвестиційного кредиту, що сприятиме розвитку аграрного бізнесу України.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Івченко Н.М. Інвестування у галузі сільського господарства як пріоритетна сфера ефективного функціонування національної економіки України / Н.М. Івченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – № 1. – С. 311–323.
2. Кравчук Н.І. Сучасний рівень інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств / Н.І. Кравчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1(11). – С. 198–209.
3. Понедільчук Т.В. Аналіз динаміки капітальних інвестицій в економіці України / Т.В. Понедільчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 1(42). – С. 276–281.
4. Савіцька С.І. Інвестиційних розвиток сільського господарства в сучасних умовах / С.І. Савіцька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 16–19.

## **СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Прокопюк А.**

кандидат економічних наук, ректор

*Вища економічна школа в Білостоку  
м. Білосток, Польща*

### **ЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Функціонування регіону характеризується динамічністю зовнішнього середовища, а також підвищенням ступеня його невизначеності. Основою вирішення багатьох проблем регіональних соціально-економічних систем є структурна регіональна політика, що передбачає розгляд системи управління як цілісної сукупності елементів структурної політики.

Для України регіональна структурна політика має важливе значення. Внаслідок великих територіальних і природно-географічних відмінностей, національно-демографічних, соціально-економічних та інших умов уніфікований підхід до регіонів неможливий. У період формування ринкових відносин роль регіональної структурної політики ще більше зростає через такі причини: визначення специфіки регіонів при проведенні економічної та структурної реформи; перенесення низки повноважень з державного на регіональний рівень; виділення диференціацій економіки регіонів; суперечливість тривалих перетворень національно-державного устрою та розмежування компетенцій державних і регіональних органів управління у рамках запланованої адміністративної реформи; ефективність експлуатації природних ресурсів; висока залежність від імпорту наукомісткої та високотехнологічної продукції; значна частка галузей виробництва з моральним і фізичним зносом.

Проблемам структурної політики у розвитку регіонами присвячені роботи таких вітчизняних дослідників: С. О. Білої, П. Д. Дудкіна, А. Ф. Мельник, Н. М. Попадинця, І. З. Сторонянської, Л. І. Федулової,

Т. П. Шинкаренко, С. Л. Шульц та ін. Проте попри значну кількість публікацій у зазначеній сфері, у вітчизняній теорії та практиці формування структурних процесів управління регіонами немає комплексного стратегічного підходу з урахуванням реалій і перспектив розвитку регіону.

Метою дослідження є встановлення суті регіональної структурної політики.

Під регіональною структурною політикою нами розуміється система цілей і завдань органів регіональної влади щодо управління політичним, економічним і соціальним розвитком регіонів і всієї регіональної господарської системи, а також механізм її реалізації.

Цілями регіонального розвитку сьогодні є [1, с. 26]:

- формування структурної політики в умовах ринкових відносин з високим ступенем конкурентоспроможності;

- диверсифікація економіки промислових регіонів і великих міських агломерацій шляхом конверсії оборонних і цивільних галузей, модернізації інфраструктури;

- відродження малих міст і сільських поселень, відновлення життєвого середовища у сільській місцевості, розвиток муніципальної економіки виробничої та соціальної інфраструктури, відновлення деградуючих сільськогосподарських земельних угідь;

- формування кластерів шляхом інвестицій і виробництв з комплексним використанням місцевої сировини та природних ресурсів;

- розвиток експортних та імпортозамінних виробництв у регіонах, що мають для цього найбільш сприятливі умови;

- формування вільних економічних зон, а також технопарків як регіональних центрів розвитку науки;

- створення і розвиток регіональних і міжрегіональних інфраструктурних систем (транспорту та зв'язку), що забезпечують і стимулюють регіональні структурні зрушення та ефективність регіональної економіки.

Механізм реалізації регіональної структурної політики становить собою систему взаємодій суб'єктів управління регіональних органів влади та бізнес-середовища, що визначають формування конкурентоспроможної економіки на основі комплексу засобів (інструментів) і дій (програм), виходячи зі стратегічних цілей і завдань, а також узгодження інструментів

і програм і подальший моніторинг реалізації регіональної структурної політики, що забезпечує зворотний зв'язок зі системою [2, с. 49–50]. Суть такого механізму полягає в об'єднанні коштів і дій усіх рівнів управління і бізнес-середовища, що акумулюють у собі реалізацію закону синергії, що дозволяє забезпечити найбільш ефективний, збалансований, інноваційний розвиток економіки з дотриманням інтересів комплексного розвитку території.

Науковою основою регіональної структурної політики служить система об'єктивних законів і факторів територіального формування економіки в поєднанні з науковими принципами управління при дотриманні законодавчого забезпечення, аналізу, прогнозування і програмування, бюджетного планування, державної підтримки регіонів.

Суттєвою особливістю регіональної структурної політики є те, що в її рамках формується регіональна економічна система.

Для забезпечення ефективних економічних умов розвитку регіонів особливо важливого значення має вдосконалення нормативно-законодавчої бази, формування рівноправних бюджетних та податкових відносин між державою, регіонами та муніципальними утвореннями.

В області регіональної структурної політики діяльність державної і регіональної влади концентрується на сприянні:

- розвитку і поглибленню економічної реформи, формування у всіх регіонах сприятливої ринкової ситуації, конкурентоспроможної економіки, становленню регіональних ринків товарів, праці і капіталу;
- скорочення надмірно глибоких відмінностей у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів, поетапного створення умов для зміцнення у них власної економічної бази, підвищенню народного добробуту [3, с. 95];
- досягненню економічно і соціально виправданого рівня регіональної комплексності, раціоналізації структури господарства;
- встановлення тісних зв'язків регіонів України і держав-учасниць ЄС;
- удосконалення економічного районування країни.

Регіональна структурна політика має будуватися на принципах соціально-економічної самостійності суб'єктів і реформування місцевого самоврядування.

Регіональна структурна політика спрямована на забезпечення сталого

соціально-економічного розвитку регіонів на основі використання ними внутрішнього потенціалу, структурної реорганізації господарських систем, вдосконалення технологій регіонального розвитку в рамках єдиного державного і політичного простору України.

Регіональна структурна політика реалізується у сфері управління економічним і соціальним розвитком держави, визначаючи міжрегіональні взаємини, і є частиною стратегії соціально-економічного розвитку, що включає такі основні напрями: формування співвідношення рушійних сил регіонального розвитку та забезпечення їх взаємодії; визначення співвідношення регіонального аспекту розвитку та управління економікою; формування системи інструментів реалізації структурної політики регіону; підтримка депресивних регіонів, використовуючи законодавчі та фінансові інструменти; освоєння слаборозвинених територій, структуризація депресивних галузей промисловості; децентралізація агломерацій і районів концентрації промислового виробництва; розвиток і впровадження інноваційних проектів у перспективні галузі економіки; створення вертикально інтегрованих виробництв і промислових кластерів; ефективне освоєння природних і трудових ресурсів; проведення ефективної конверсії військово-промислового комплексу; раціональне розміщення інноваційних проектів.

Виконання означених завдань можливо в умовах реалізації довгострокової, економічно обґрунтованої регіональної структурної політики.

Отже, основою регіональної структурної політики служить система об'єктивних законів і чинників формування економіки України у поєднанні з принципами управління при дотриманні законодавчого забезпечення, аналізу, прогнозування і програмування, бюджетного планування та державної підтримки регіону.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Storonyanska I. State structural policy: basic directions of its implementation / I. Storonyanska, N. Popadynets // *Developmental challenges of the economy and enterprises after crisis*. – Cracow, 2014. – P. 25–32.
2. Попадинець Н.М. Суть механізму реалізації регіональної структурної політики / Н.М. Попадинець // *Регіональна економіка*. – 2014. – № 3(73). – С. 48–55.
3. Дудкін П.Д. Структурні трансформації розвитку регіональної економіки та їх інституційне забезпечення / П.Д. Дудкін, О. Дудкіна // *Галицький економічний вісник*. – 2010. – № 4(29). – С. 92–97.

## **СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Снісар Я. С., Ситнік Ю. О.**  
студенти

*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

### **ВПЛИВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ НА НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

За умов сучасного розвитку економіки автомобільний транспорт, відіграє важливу роль у забезпеченні економічного зростання та соціального розвитку держави. Автомобільний транспорт виступає однією з дуже важливих елементів транспортного забезпечення країни. Водночас розвиток автомобільного транспорту в Україні стикається з проблемами, які потребують комплексного вирішення на державному рівні. Відтак, проблеми екології, пов'язані з використанням транспортних засобів, актуальні не тільки для України, але і для всіх країн загалом.

На початку другої половини ХХ ст. відбулася прогресивна автомобілізація суспільства. Розвиток автомобільного транспорту визначив наступні чіткі, проте суперечливі тенденції: по-перше було досягнуто високого рівня автомобілізації, відображаючи техніко-економічний потенціал розвитку суспільства, що сприяло задоволенню соціальних потреб населення, а з іншого – зумовило збільшення негативного впливу як на суспільство, так і на навколишнє середовище [1, с. 28]. Цей негативний вплив у свою чергу призводить до порушення екологічної рівноваги на рівні біосферних процесів. Незважаючи, на зручності першої тенденції, вона призвела до появи нової загрози життєво важливим інтересам особистості, суспільства, держави і згодом набула масштабів реальної екологічної небезпеки для життєдіяльності.

Дана тема актуальна, виходячи з того, що з роками кількість



автомобільного транспорту невпинно зростала, що тим самим потребує вирішення проблем його впливу на середовище та здоров'я населення.

Автомобілі забруднюють навколишнє середовище, під час їх функціонування, шляхом спалення діючої речовини – палива. Хімічний склад викидів залежить від виду та якості палива, технології виробництва, способу спалювання в двигуні, а також його технічного стану. Один автомобіль щорічно поглинає з атмосфери в середньому більше 4 т кисню, а викидає з відпрацьованими газами близько 800 кг чадного газу, 40 кг оксидів азоту та майже 200 кг різних вуглеців, що негативно впливає на оточення. Щоб звести забруднення навколишнього середовища до нуля потрібно перейти на електромобілі [2, с. 25–30].

Переваги використання електрокарів:

- недорога заправка (найбільш економні споживають в середньому 10 кВт на 100 км).

- простота сервісу (немає мастила, свічок, фільтрів тощо. Періодичного огляду вимагає тільки ходова. Силовий агрегат, акумулятори та навісне обладнання – тільки спостереження та контрольні заміри. Обслуговуватися такі автівки можуть на будь-якій СТО, а вартість послуг – в рази менша, ніж у звичайних авто).

- тиша (двигун електрокара працює безшумно).

- екологія (немає вихлопних газів).

- ефективність (використання енергії в електромобілях відбувається до п'яти разів ефективніше, ніж у звичайних двигунах).

Існують також і певні недоліки використання електромобілів, але вони легко можуть бути усунуті:

- Недостатня кількість АЗС (на жаль, сьогодні в Україні небагато електростанцій, зважаючи на кількість автомобілістів).

- Незначний вибір (небагато компаній займаються виробництвом електрокарів. Та й модельний ряд, в порівнянні зі звичайними автомобілями, в рази менший).

- Швидкість (для економії електроенергії її обмежують до 80–100 км/год. Теоретично електрокари можуть розганятися до 140 км/год. Проте, щоб акумулятора вистачило на весь день, бажано не газувати. Хоча в місті з його постійними заторами такий автомобіль взагалі знахідка: при ривках і гальмуванні заряд відновлюється) [3, с. 25].

Про наступ електромобільного майбутнього вже сьогодні говорити

ще зарано, проте технології не стоять на місці, людство поступово усвідомлює переваги даного виду транспорту і все більше електрокарів з'являються у містах. Електромобілі є, мережі заправок розширюються, питання із сервісом та ремонтними роботами також вирішуються. Один із чинників, який міг би зробити значний поштовх на ринку електрокарів – це зниження, а то й взагалі зняття податку на цей вид автомобілів. Зараз у парламенті зареєстровані кілька законопроектів, що передбачають відміну податку на електромобілі строком на п'ять років. Якщо приймуть, то податок на їх імпорт знизиться до 30%, що призведе до зниження вартості на електромобілі.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Коробкін В.І / Екологія. / – М., 2006. – 465 с.
2. Петрунін В.В. / Плата за негативний вплив на навколишнє середовище в 2006 році // Фінанси. – 2006. – № 4. – 220 с.
3. Philip W. Sarsons. / The Book of Gardens. / – 2014. – 112 p.

## СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Бондаренко О. С.**

старший науковий співробітник

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

### **РОЛЬ ТА МІСЦЕ БЮДЖЕТУ АУТСОРСИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ОПЕРАТИВНОМУ ФІНАНСОВОМУ ПЛАНУВАННІ**

В сучасних умовах господарювання оперативне фінансове планування характеризується можливостями координації всіх напрямів господарської діяльності, підвищенням керованості та адаптованості до змін зовнішнього середовища. Формування суб'єктами господарювання власних систем бюджетування з урахуванням особливостей господарської діяльності забезпечує чіткість і цілеспрямованість у реалізації місії, цільове формування та використання фінансових ресурсів, ритмічність та безперервність господарських процесів, посилення мотивації та делегування повноважень, дієвість систем внутрішнього контролю, моніторингу та діагностики.

Однак розвиток процесів логістизації вносить корективи у методичні підходи до розробки оперативних фінансових планів, контролю виконання бюджетних показників, що ускладнює механізм їх функціонування та визначає необхідність побудови такої системи бюджетування, яка б, з одного боку, відповідала специфіці функціонування мікрологістичних систем, а з іншого – базувалася на набутому досвіді теорії і практики фінансового планування. Тому ефективним інструментом управління фінансами суб'єктів господарювання в умовах логістизації економіки є впровадження системи логістично-орієнтоване бюджетування.

Система логістично-орієнтованого бюджетування вимагає використання узгоджених бюджетів, орієнтованих на результат, стандартів управління якістю, що сприятиме формуванню виважених критеріїв оцінки показників бюджетів та способів їх контролю, автоматизованого

управлінського обліку, який істотно полегшить процес управління фінансовими потоками в логістичній системі і сприятиме її розвитку.

Першочерговим завданням в системі логістично-орієнтованих бюджетів є розробка бюджету аутсорсингових операцій, який має формуватися протягом звітного року до початку нового періоду бюджетування за участю всіх структурних підрозділів підприємства та на основі чіткої взаємодії і узгодженості управлінський дій працівників. Досвід розвинених країн свідчить про те, що на сучасному етапі без використання аутсорсингу практично неможливо створити ефективне виробництво, яке спроможне оптимізувати вхідні та вихідні фінансові потоки. З кожним роком роль аутсорсингу посилюється і в управлінні фінансами суб'єктів господарювання, що зумовлює вивільнення фінансових ресурсів на підтримку основних напрямів господарської діяльності, забезпечення фіксованих й передбачуваних витрат на операції, що передані на аутсорсинг, відсутність необхідності розширення персоналу у разі розширення бізнесу, зниження собівартості окремих операцій за рахунок спеціалізації та ефекту масштабу, отримання доступу до фахівців високої кваліфікації, використання передових технологій, зменшення бази оподаткування суб'єкта господарювання, підвищення якості і надійності послуг завдяки вузькій спеціалізації і накопиченого досвіду аутсорсингового підприємства, мінімізацію підприємницьких ризиків через створення умов взаємовигідної співпраці та збереження контролю над операціями, що винесені на аутсорсинг [1, с. 48–53; 2, с. 58; 3, с. 169].

Розробка бюджету аутсорсингових операцій пояснюється тим, що витрати на окремі види операцій за стадіями логістичних ланцюгів, що можуть бути передані на аутсорсинг, залежать від виявлених коливань в планових обсягах доходів і витрат. Наприклад, актуальною проблемою для суб'єктів господарювання, що здійснюють пошиття одягу, є утримання визначених обсягів вхідних і вихідних фінансових потоків під впливом сезонних коливань попиту. В умовах значного зростання сезонного попиту вони вимушені відмовлятися від вигідних замовлень через нестачу власних трудових, фінансових, технічних та технологічних ресурсів, а в періоди зниження – надлишок зазначених ресурсів зумовлює підвищення витрат, темпи приросту яких не перекриваються темпами приросту прибутку, отриманого в умовах зростання випуску в період

сезонних коливань. Одним із шляхів вирішення таких завдань є передача окремих операцій основного виробництва на вільні потужності інших суб'єктів господарювання (виробничий аутсорсинг) або тимчасове залучення окремих категорій персоналу (кадровий аутсорсинг). Дослідження науковців [4, с. 12] також підтверджують те, що швейні підприємства володіють досить розгалуженою організаційною структурою, яка визначає широкі можливості для обґрунтованого використання операцій з аутсорсингу. Участь суб'єктів господарювання в аутсорсингових проектах стосується значної кількості чинників його діяльності, майна, доходів та витрат, що потребує попередньої організаційної підготовки з метою створення можливості укласти довгострокові угоди та забезпечення зіставності умов управління підприємством і аутсорсером, а також уникнення значних збитків, пов'язаних з можливими конфліктами інтересів. Головне у процесі переходу окремих операцій на аутсорсинг полягає у тому, щоб чітко проаналізувати всю сукупність вирішуваних завдань, зіставити їх із стратегічними цілями та адекватно визначити обсяг робіт, які варто передавати аутсорсеру.

Виходячи з ключових положень логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками передача окремих операцій на аутсорсинг з урахуванням специфіки функціонування суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності забезпечить зростання цінності логістичних ланцюгів, а отже в перспективі позитивно вплине на вартість.

Сучасні суб'єкти господарювання не здійснюють управління фінансовими потоками за логістичними ланцюгами, а отже в процесі управління господарською діяльністю обирають один варіант для всіх логістичних ланцюгів здійснення операції (наприклад транспортування товарно-матеріальних цінностей власними силами). Однак обсяги вхідних та вихідних фінансових потоків, сформованих за результатами прийнятих фінансових рішень про доцільність передачі операцій з транспортування на аутсорсинг за різними логістичними ланцюгами, залежить від планових обсягів їх продажу, вантажопідйомності транспортних засобів, змін цін на послуги з перевезення чи пального, а також стану внутрішньої і зовнішньої транспортної інфраструктури. Це обумовлено тим, що в різних логістичних ланцюгах витрати, пов'язані з транспортуванням виробничих запасів чи готової продукції, розмитненням товарів, дослідженням ринку

покупців чи постачальників, можуть бути різними, що визначається умовами договорів, географічним розміщенням представників логістичної інфраструктури та іншими факторами. Використання аутсорсингового бюджету ще на етапі розробки сукупності бюджетів за логістичними ланцюгами дозволить відкоригувати витрати на проведення операцій з урахуванням можливих шляхів їх оптимізації.

Оцінку ефективності передачі окремих операцій за логістичними ланцюгами на аутсорсинг слід здійснювати комплексно, що передбачає відображення усіх вхідних та вихідних фінансових потоків. Прийняття фінансового рішення про доцільність застосування аутсорсингу окремих операцій за логістичними ланцюгами має починатися з організації руху облікових даних фінансових потоків для проведення аналізу можливостей виникнення додаткових вхідних фінансових потоків чи скорочення обсягів вихідних. У цьому напрямку ключовим завданням є організація інформаційної взаємодії між керівниками основних підрозділів, які саме і розробляють пропозиції щодо можливості застосування аутсорсингу в управлінні суб'єктом господарювання. У цьому напрямку необхідно проводити попередню та детальну оцінку переведення окремих операцій на аутсорсинг, а у випадку позитивного рішення - виважено здійснити вибір постачальників аутсорсингових послуг. Тому бюджет аутсорсингових операцій в системі логістично-орієнтованих бюджетів слід розробляти фінансово-економічним відділом на основі отриманої від інших відділів інформації за його вимогою, а його показники – використовувати в подальшому відповідними підрозділами при формуванні закріплених за ними операційних бюджетів в розрізі логістичних ланцюгів.

Для успішної реалізації бюджету аутсорсингових операцій суб'єктам господарювання доцільно в кінці звітного періоду оцінювати операції за стадіями різних логістичних ланцюгів, які можуть бути передані на аутсорсинг. За результатами проведених досліджень та апробації розробленого формату бюджету визначено, що для суб'єктів господарювання у легкій промисловості до складу операцій, які підлягають аутсорсингу доцільно відносити такі як транспортування вантажів, складування продукції, оформлення стендів (витрати на експозицію), впровадження та супровід програмного забезпечення (обслуговування мережевої інфраструктури, проектування і планування

автоматизованих бізнес-систем, формування баз даних, створення і підтримка web-сайту), митне оформлення та розмитнення, сервісне обслуговування обладнання, послуги з професійного прибирання приміщень та територій, оформлення тендерної документації, внутрішній аудит, охорона приміщень, конструювання деталей, розкрій тканин.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Дядечко Л.П. Бюджетування грошових коштів : сутність та роль в управлінні підприємствами : монографія / Л.П. Дядечко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 251 с.
2. Лактионова О.Е. Аутсорсинг управління фінансами підприємств : переваги, недоліки. – Вестник фінансового університету. – № 6. – 2014 – С. 48–53.
3. Мэй Маргарет. Трансформирование функций финансов : как получить добавленную стоимость в масштабах всей компании в условиях динамичного развития технологий / пер. с англ. – М. : Инфра-М, 2005. – 230 с.
4. Рудая И.Л. Аутсорсинг : методология и практика : монография. – Самара : Универс. групп, 2009. – 229 с.

**Жукова Т. О.**

аспірант кафедри банківської справи

*Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## МОРФОЛОГІЧНИЙ ТА КОНТЕНТ-АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ»

У сучасній економічній літературі як вітчизняній, так і зарубіжній, не має єдиної думки щодо змісту поняття «фінансова стійкість банку». Метою статті є дослідження сутності та формулювання визначення поняття фінансова стійкість банку. Через це доцільним є пошук існуючих визначень поняття та їх аналіз за допомогою морфологічного аналізу та контент-аналізу. Це необхідно для з'ясування ключових слів даного поняття та розробки власного визначення поняття «фінансова стійкість» за допомогою вказаних вище методів. Для визначення сутності даного поняття було розглянуто трактування поняття «фінансова стійкість» в

роботах різних авторів, в т. ч. Васькович І. М., Коваленко В. В., Вітлінський В., Водоп'янова Н. О., Крейніна М. Н., Масленченков Ю. С., Святко С. А., Міллер Р. І., Шелудько Н. М., Шиллер Р. І., Фетисов Г. Г., Шенаев А. О. та проведено морфологічний аналіз знайдених визначень з встановленням ключових слів та словосполучень.

У результаті проведеного морфологічного аналізу було виявлено, що фінансову стійкість більшість авторів розглядає як здатність системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції та протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, виконувати власні зобов'язання з метою забезпечення фінансової безпеки держави за допомогою трансформування банківських ресурсів з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком з плином певного часу в ринковому середовищі та що фінансові можливості банку будуть відповідати певним критеріям, що впливають на платоспроможність банку, які визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів.

З морфологічного аналізу можна запропонувати наступне визначення фінансової стійкості: «Фінансова стійкість» – це здатність протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, виконувати власні зобов'язання з метою забезпечення фінансової безпеки держави за допомогою трансформування банківських ресурсів з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком з плином певного часу в ринковому середовищі та характеризується (вимірюється) за допомогою системи показників.

Іншим способом аналізу визначення є контент-аналіз поняття, де отримується числовий вираз значення ключових слів в понятті. Для початку виділимо значимі слова (словосполучення) у визначеннях поняття «фінансова стійкість» (табл. 1).

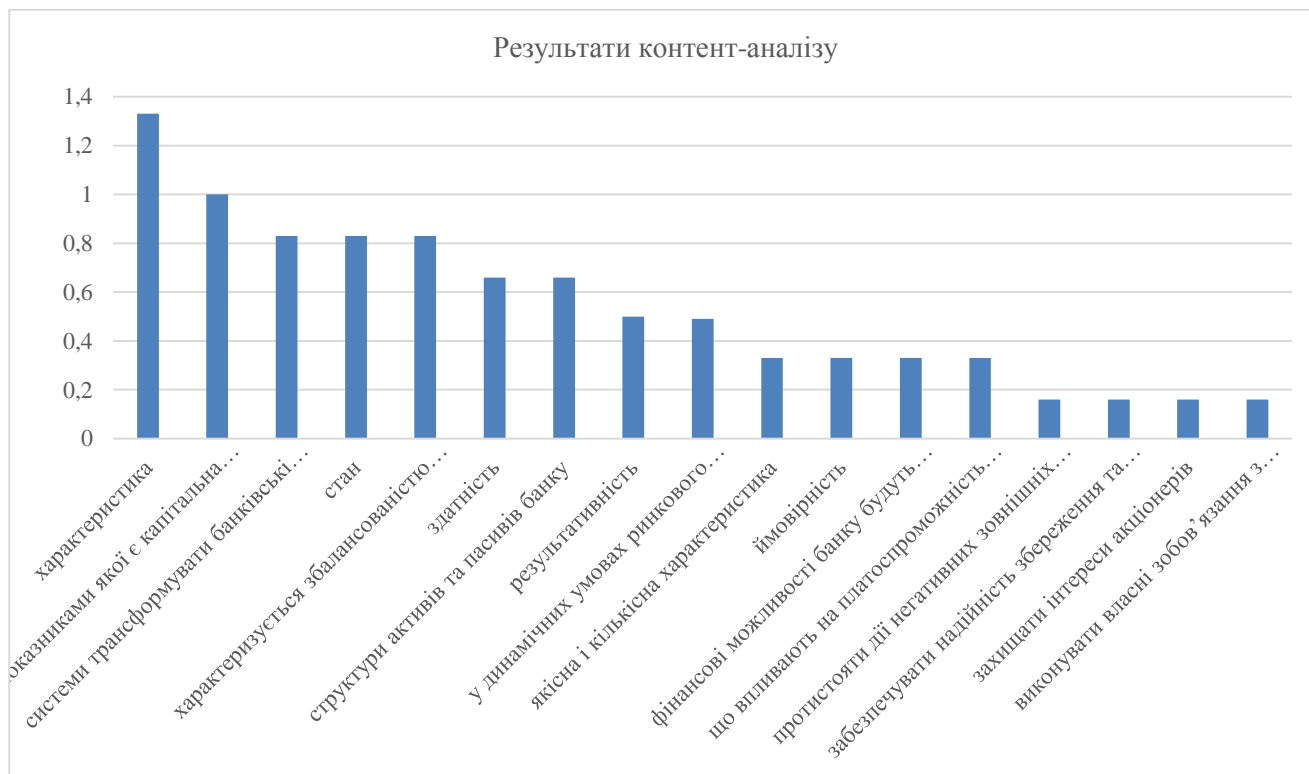


**Значимі слова (словосполучення) у визначеннях поняття  
«фінансова стійкість»**

№ п/п	Визначення	Навантаженість на кожне словосполучення
1	здатність	0,33
	якісна і кількісна характеристика	0,33
	системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів	0,33
2	здатність	0,16
	протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників	0,16
	забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб	0,16
	захищати інтереси акціонерів	0,16
	виконувати власні зобов'язання з метою забезпечення фінансової безпеки держави	0,16
	у динамічних умовах ринкового середовища	0,16
3	ймовірність	0,33
	протягом певного часу	0,33
	фінансові можливості банку будуть відповідати певним критеріям	0,33
4	стан	0,33
	структури активів та пасивів банку	0,33
	що впливають на платоспроможність банку	0,33
5	стан	0,5
	характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю	0,5
6	характеристика	0,33
	відповідності структури джерел фінансування структурі активів	0,33
	яка визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів	0,33
7	характеристика	0,5
	показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку	0,5
8	характеристика	0,5
	Трансформування ресурсів та ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища	0,5
9	результативність	0,5
	вимірюється системою показників, насамперед, обсягом і структурою власних ресурсів, рівнем прибутковості, нормою прибутку на власний капітал, встановленими показниками ліквідності, мультиплікативною ефективністю власного капіталу, обсягом створеної доданої вартості тощо	0,5

У таблиці 4 підсумуємо оцінки подібних ключових слів, ті що мають найвищі показники вважаються найбільш значимими ключовими словами. На їх основі запропонуємо власне визначення.

За допомогою діаграми, побудованої за даними табл. 1, можна наглядно побачити та зробити висновки щодо результатів контент-аналізу.



Таким чином, виходячи з морфологічного та контент-аналізу, визначено поняття фінансова стійкість – це характеристика системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, стан якої вимірюється за допомогою показників (капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість, ризик банку та ін.)

## ЛІТЕРАТУРА

1. Васькович І.М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку / І.М. Васькович // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2. – С. 40–43.
2. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи : методологія і практика : монографія / Коваленко В.В. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.

3. Вітлінський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – № 6. – С. 48–51.
4. Водоп'янова Н.О. Финансовая устойчивость коммерческого банка / Н.О. Водоп'янова // Межвузовский сборник научных трудов по итогам III Открытой научной конференции ВолгГТУ «Молодежь и экономика : новые взгляды и решения», 2003. – С. 11–12.
5. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия : оценка и принятие решений / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – № 2. – 2001. – С. 32–36.
6. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке / Масленченков Ю.С. – М. : Перспектива, 1997. – Кн. 3. – 158 с.
7. Святко С.А. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту / С.А. Святко, Р.І. Міллер // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 48–54.
8. Шелудько Н.М. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н.М. Шелудько // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 3. – С. 40–44.
9. Шиллер Р.І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Шиллер Р.І. – К. : Наукова думка, 2000. – 158 с.
10. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// bank.gov.ua](http://bank.gov.ua).
11. Фетисов, Г.Г. Устойчивость банковской системы и методология ее оценки [Текст] / Г.Г. Фетисов. – М. : Экономика, 2003. – 394 с.
12. Шенаев А.О. Понятие финансовой устойчивости : ее показатели и условия обеспечения / А.О. Шенаев. // Банковские услуги. – 2008. – № 4. – С. 2–7.

**Іванченко Д. І.**  
аспірант

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

## **ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕХОДУ НА СЕРЕДНЬОСТРОКОВЕ ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Наразі бюджетний процес в Україні обмежується одним роком та відсутністю системи бюджетного планування на більш тривалий термін (3–5 років), що не дозволяє прогнозувати витрати на перспективу, а розпорядникам коштів в свою чергу, конкретно формувати план своєї

діяльності. Основою для цього повинна стати середньострокова фінансова програма.

Беручи до уваги досвід багатьох країн світу, то середньострокове бюджетне планування/прогнозування (СБПП) виявилось для них ефективним інструментом консолідації державних фінансів. Зараз більшість країн Європи має законодавчо затверджене середньострокове планування. Середньостроковий план складається на поточний рік, а також на декілька наступних років. Середньостроковим прогнозом вважають ту частину плану, що охоплює наступний за поточним рік, а також кілька наступних років. Стандартною вважається модель – «наступний за поточним + 2 наступні роки. Сучасною моделлю середньострокового бюджетування вважається модель «ковзного» плану та реалізується із урахуванням середньострокових прогнозів та планів. Прогнози формуються та оновлюються для наступного за поточним та N подальших років з урахуванням економічної ситуації (щороку або частіше). Далі з більшим або меншим ступенем коригувань прогнози перетворюється на відповідний план [3].

Тобто, наприклад, у 2016 році розробляється та затверджується бюджет не на 2017 рік (він уже затверджений у попередніх періодах), а на 2018 рік та 2019 рік. Щодо лімітів головним розпорядникам, то вони надаються, також, на середньострокову перспективу таким чином, що ліміти взагалі не переглядаються (наприклад, у Швеції), або можуть коригуватися у встановлено обмеженому діапазоні (в Австрії) з урахуванням зміни макроекономічних показників. Завдяки цьому процесу середньострокового прогнозування влада одержує можливість спокійно та своєчасно затвердити бюджет з урахуванням поточного стану і майбутніх потреб, крім того достатньо сильно знижується політизація бюджетного процесу [2].

Важливо зауважити, що з кінця 90-х років у країнах-членах ЄС, згідно зі спеціальним законодавчим актом Союзу («The Stability and Growth Pact» [5]), введено обов'язкове трирічне прогнозування у сфері фіскальної політики, яке повинно сприяти підвищенню ефективності контролю виконання стабілізаційних програм. Усе більше урядів розробляють середньострокові, а в деяких випадках і довгострокові оцінки та прогнози бюджетно-фіскального стану держави [3]. А тому на шляху України до вступу в Європейський Союз, питання СБПП постає найбільш гостро.

Зараз в Україні існує кілька нормативно-правових актів, які регулюють процес планування та прогнозування, зокрема [2]:

- Бюджетний кодекс України;
- Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України»;
- Постанова КМУ «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету»;
- Закон України «Про державні цільові програми»;
- Постанова КМУ «Про схвалення прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на три наступних роки».

Основне, що стосується середньострокового бюджетного планування в Україні на даний час викладено та регулюється статтею 21 Бюджетного кодексу України.

Дана стаття зазначає види програмних документів, на яких ґрунтується прогноз, його зміст, повноваження основних учасників його складання та окремі умови. Встановлено, що прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди ґрунтується на Програмі діяльності Кабінету Міністрів України, прогнозних та програмних документах економічного та соціального розвитку, державних цільових програмах [1].

Перехід до середньострокового бюджетного планування на виконання вимог Програми економічних реформ та нового Бюджетного кодексу згідно якого уряд почав затверджувати трирічні бюджетні прогнози не приніс очікуваних позитивних результатів. Почнемо з того, що ці прогнози мають лише інформативну (або формальну) значущість і не здійснюють жодних обмежень на процеси розподілу бюджетних коштів у наступних бюджетних періодах, так як приймаються окремими постановами Кабінету Міністрів України, а не Верховною Радою. Крім того, у майбутніх бюджетних періодах розпорядники бюджетних коштів можуть обґрунтовувати нові показники бюджетних ресурсів, необхідні їм для виконання функцій, чим серйозно змінювати обсяги фінансування від прогнозних даних. Також, не менш важливе те, що середньострокове бюджетне прогнозування само по собі не вирішує жодних економічних

завдань. Воно повинно стати лише кроком до запровадження бюджетного планування, без якого неможливо забезпечити ефективну систему державного планування взагалі [2].

Запровадження повноцінної системи середньострокового бюджетного планування повинно б сприяти [4]:

- реалізації послідовної та виваженої бюджетної політики;
- встановленню чітких пріоритетів у галузі державних фінансів;
- передбаченню наслідків реалізації заходів бюджетної політики через кілька років;
- досягненню координованості заходів бюджетної, грошово-кредитної політики в середньо- і довгостроковій перспективі;
- забезпеченню збалансованості фінансових ресурсів держави, які акумулюються через бюджет;
- обґрунтованому прогнозуванню джерел і обсягів ресурсів;
- застосуванню прогресивних методик бюджетного планування;
- підвищенню прозорості бюджетного процесу;
- посиленню відповідальності учасників бюджетного процесу;
- комплексному підходу до оцінки ефективності бюджетної політики.

Середньострокове бюджетне планування у країнах ЄС та інших розвинутих державах достатньо відрізняється один від одного, що спричинено, у першу чергу різними історичними умовами формування економіки країн. У цьому контексті важливо зазначити, що для українського бюджетного процесу необхідно запозичити ефективні механізми бюджетного планування/прогнозування з тих країн, що відповідають вітчизняному економічному середовищу.

Найбільшу увагу потрібно приділити актуалізації основних елементів бюджетування: визначенню механізмів взаємозв'язку середньострокового прогнозу та плану, зокрема поточному коригуванню планів, вибору, методикам обґрунтування та способам затвердження середньострокових цілей, забезпеченню високого наукового рівня та запобіганню політичній упередженості стосовно таргетування цільових показників та реалізації технологій прогнозування [3].

Отже, подальше вдосконалення механізмів середньострокового прогнозування, адекватного та поетапного впровадження системи середньострокового планування, звертаючись до досвіду зарубіжних

країн, рекомендацій ЄС, запозиченню механізмів і методів СБПП, все це повинно надати бюджетному процесу в Україні та економіці в цілому, новий поштовх для еволюції розвитку державних фінансів та підвищення ефективності господарської діяльності державного сектору економіки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Дем'янчук О. Економічна оцінка запровадження середньострокового бюджетного планування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oa.edu.ua/ua/info/news/2014/01-04-05>.
3. Тимошенко М.В. Тенденції середньострокового бюджетування в країнах ЄС та перспективи застосування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1684>.
4. Середньострокове планування бюджету // Інститут бюджету та соціально економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/>.
5. The Stability and Growth Pact [Електронний ресурс]. – Way of access : [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/sgp/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/index_en.htm).

**Корнійчук Г. В.**

кандидат економічних наук,  
докторант

*Національний науковий центр  
«Інститут аграрної економіки»*

*Національної академії аграрних наук України  
м. Київ, Україна*

## **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ**

Формування та розвиток фінансового потенціалу виступає необхідною умовою вирішення багатьох економічних проблем вітчизняних підприємств в сучасних умовах їх економічного розвитку. А це у свою чергу, визначає актуальність трансформації існуючої системи їх фінансового менеджменту і, зокрема, удосконалення економічного

механізму управління їх фінансовим потенціалом.

Під економічним механізмом управління фінансовим потенціалом підприємства ми розуміємо цілеспрямовану та керовану систему організаційних, економічних, нормативних, управлінських та регулюючих дій, способів, технологій та інструментів, які активно впливають на процеси формування (залучення), акумулювання та розподілу фінансових ресурсів за окремими видами діяльності й напрямками їх використання, а також трансформації їх в інші види економічних ресурсів для забезпечення ними виробничих, інвестиційних, соціальних та інших потреб підприємства.

Удосконалення економічного механізму управління фінансовим потенціалом базується на врахуванні окремих теоретико-методологічних та організаційно-економічних передумов. Головні з них наступні:

– процеси формування, розвитку та реалізації фінансового потенціалу відбуваються в умовах динамічної та стохастичної зміни зовнішнього та внутрішнього оточення, що обумовлює необхідність забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості та фінансової адаптивності;

– управління фінансовим потенціалом відноситься до компетенції функціонального управління – фінансового менеджменту – і підпорядковане загальній економічній стратегії підприємства;

– як об'єкт фінансового менеджменту, фінансовий потенціал потребує власного інструментарію та технології управління;

– якість управління фінансовим потенціалом визначається рівнем виконання його функціональних завдань: формування (залучення) необхідних і достатніх обсягів фінансових ресурсів, акумулювання та розподіл їх за окремими видами діяльності і напрямками використання, а також швидкість і ефективність трансформації в інші види економічних ресурсів для забезпечення виробничих, інвестиційних, соціальних та інших потреб підприємства;

– система управління фінансовим потенціалом повинна забезпечувати динамічний та пропорційний розвиток усіх його компонентів, а також економіки підприємства в цілому;

– управління фінансовим потенціалом характеризується внутрішніми протиріччями, які обумовлені високим рівнем перманентної конкуренції за отримання обмежених обсягів фінансових ресурсів між окремими видами діяльності та напрямками їх використання.



Технологія удосконалення економічного механізму управління фінансовим потенціалом має свою внутрішню логіку і передбачає певну послідовність реалізації необхідних організаційно-економічних заходів.

Спочатку проводиться детальний аналіз результативності (ефективності) діючого економічного механізму управління фінансовим потенціалом та його окремих структурних елементів. Результати такого аналізу дозволяють чітко сформулювати мету та завдання запланованого удосконалення економічного механізму управління фінансовим потенціалом.

Далі визначаються показники, які характеризують результати формування та використання фінансового потенціалу. Одночасно встановлюються критерії та показники ефективності управління фінансовим потенціалом, методичні підходи до їх розрахунку, а також інтерпретації отриманих в процесі розрахунку результатів.

Наступним кроком розробляються методи та інструменти управління фінансовим потенціалом. Їх вибір залежить від специфіки фінансової діяльності підприємства, його виробничої спеціалізації та потужності, рівня фінансового потенціалу та конкретних умов економічної діяльності. Розробка методів та інструментів управління фінансовим потенціалом має на меті ліквідацію причин та чинників інерційного підходу до ухвалення управлінських фінансових рішень та здійснення оперативного переходу до сучасних методів, які ґрунтуються на науково-методичних рекомендаціях та використанні наявних потенційних можливостей трансформації економічного механізму.

Важливе значення має система фінансового планування та прогнозування, яка включає аналітично-планові документи на довгострокову (стратегічну) перспективу, середньострокові бізнес-плани та поточні фінансові плани (бюджети). Вибір горизонту планування та форм планово-прогнозних документів, деталізація планових показників та їх структуризація залежать від масштабів й специфіки фінансової діяльності підприємства.

Сучасні технології управління фінансовою діяльністю передбачають необхідність опрацювання системи моніторингу та контролю за процесами формування й використання фінансового потенціалу, які дозволяють оперативно виявити відхилення від запланованих параметрів економічного розвитку та своєчасно внести необхідні корективи.

Важливим етапом удосконалення економічного механізму управління фінансовим потенціалом є розробка системи внутрішніх часових і ресурсних нормативів, локальних процедур та регламентів з прийняття, реалізації та коригування управлінських рішень в сфері формування та використання фінансового потенціалу.

На завершальному етапі формується система ресурсного забезпечення управління фінансовим потенціалом.

**Павлій А. С.**  
аспірант

*Інститут економіки промисловості  
Національної академії наук України  
м. Київ, Україна*

## **АНАЛІЗ ЗМІН У ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ЩОДО ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ**

В процесі реформи децентралізації, яка охопила різні сфери та галузі, земельне оподаткування також зазнало деяких змін, основною метою яких було розширення правового поля органів місцевого самоврядування з питань адміністрування плати за землю. Очевидно, що необхідність внесення змін у Податковий кодекс України стосовно земельного оподаткування обґрунтовувалася тим, що переваги від справляння плати за землю у вітчизняній практиці реалізовувалися неповною мірою через наявність значної кількості проблем, ключовими з яких були невідповідність механізмів справляння плати за землю сучасним ринковим процесам, низький рівень наповнюваності місцевих бюджетів, відсутність системи фінансування суспільних благ та послуг регіону за рахунок податкових надходжень.

У зв'язку із вищезазначеним в роботі пропонується проаналізувати зміни у Податковому кодексі України (далі – ПКУ) щодо оподаткування землі та оцінити їх вплив на соціально-економічний розвиток країни.

Після прийняття закону «Про внесення змін у Податковий кодекс України», що набув чинності з 01.01.2015 р. [1], система земельного

оподаткування зазнала деяких змін.

По-перше, з метою розширення фінансових можливостей органів місцевої влади цим законом було передбачено зарахування плати за землю до місцевих податків у склад податку на майно.

По-друге, місцеві органи самоврядування отримали право визначати ставки земельного податку в межах граничного розміру, регламентованого ПКУ. У табл. 1 наведено зміни щодо ставок земельного податку [1; 2].

Таблиця 1

	Редакція Податкового кодексу до внесення змін	Редакція Податкового кодексу від 01.01.2015
Ставки податку	за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено:	
	для ріллі, сіножатей та пасовищ: 0,1%; для багаторічних насаджень: 0,03%; для інших земель: 1% від бази оподаткування.	для сільськогосподарських угідь: не більше 1%; для інших земель: не більше 3% від бази оподаткування;
	за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності):	
	для підприємств промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики: 5%; для земель залізничного транспорту, надані військовим формуванням, та за земельні ділянки, на яких розташовані аеродроми: 0,02%; за земельні ділянки, надані для підприємств промисловості, зайняті землями тимчасової консервації: 0,03% від бази оподаткування.	не більше 12% від бази оподаткування.
	за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено:	
	не більше 5% від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області.	Без змін
	за земельні ділянки, розташовані в межах населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено	
	Встановлюються залежно від групи населених пунктів за чисельністю населення з урахуванням коефіцієнту.	виключено

По-третє, з 1 січня 2015 року суттєво скорочено перелік пільг по земельному податку, в тому числі і для закладів, установ та організацій, спеціалізованих санаторіїв для реабілітації хворих, військових формувань, утворених відповідно до законів України, Збройних Сил України та Державної прикордонної служби України, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів. У переліку пільг по земельному податку для юридичних осіб залишились лише громадські

організації інвалідів України, їх санаторно-курортні, оздоровчі заклади, реабілітаційні установи, засновані ними підприємства та організації при дотриманні відповідних критеріїв, а також бази олімпійської та параолімпійської підготовки і суб'єкти космічної діяльності – за переліками, затвердженими Кабінетом Міністрів України.

Такі зміни у податковому законодавстві можуть суттєво вплинути на розвиток соціально-економічної сфери регіонів.

З одного боку, зарахування плати за землю до числа місцевих податків та зборів має сприяти розширенню фінансової самостійності регіонів, а також ефективному перерозподілу отриманих податкових надходжень задля надання суспільних послуг населенню, оскільки органи місцевого самоврядування тепер можуть встановлювати ставки податку та надавати пільги з урахуванням специфіки регіонів та їх соціально-економічних потреб.

Проте розширення повноважень місцевих рад та громад щодо оподаткування землі може негативно вплинути на стан місцевих бюджетів через неналагоджену систему адміністрування стягнення плати за землю на місцевому рівні, відсутню систему розподілу коштів в умовах нової системи вирівнювання, не налаштовану систему фінансування суспільних благ та послуг за рахунок податкових надходжень та наявність прогалин у новому законодавстві. Так, наприклад, скасувавши майже всі пільги по земельному податку для юридичних осіб, тим самим розширено повноваження місцевих рад щодо встановлення пільг із цього податку своїми рішеннями.

Крім того, підвищення граничного розміру податкових ставок для всіх категорій земель, а також скасування низки спеціальних ставок земельного податку, які були встановлені для окремих категорій земель (земель сільськогосподарського призначення, житлового фонду, садівницьких товариств, земельних ділянок під господарськими будівлями і спорудами сільськогосподарських та водогосподарських підприємств, земель залізниць та гірничодобувних підприємств тощо) призвело до значного збільшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання та підвищення соціального напруження.

Таким чином, в умовах децентралізації управління крім позитивних перетворень (розвиток фінансової самостійності регіонів, прискорення процесу формування земельного ринку, ефективний перерозподіл доходів

та надання суспільних послуг населенню) оподаткування землі також може бути пов'язане з негативними економічними та соціальними наслідками – низьким рівнем податкових надходжень від плати за землю, викривленням поведінки економічних агентів під впливом податку, нераціональним розподілом податкових надходжень та ін.

У зв'язку з цим розроблено загальні рекомендації щодо вдосконалення земельного оподаткування з позиції забезпечення розвитку соціально-економічної сфери в регіонах:

посилення контролю за обов'язковим залученням коштів місцевих бюджетів від плати за землю для фінансування заходів з розвитку інфраструктури регіонів;

перегляд податкових пільг з метою захисту найуразливіших верств населення та забезпечення соціальної справедливості в процесі володіння та користування землею, оскільки пільги надаються безстроково і доволі часто тим окремим фізичним або юридичним особам, які їх не потребують через достатньо високі доходи, в наслідок чого спричиняється нерівномірне податкове навантаження на платників податку;

підвищення рівня суспільної свідомості з питань земельного оподаткування шляхом формування інформаційного простору стосовно змін та нововведень у податковому законодавстві щодо стягнення та адміністрування плати за землю, а також проведення постійних консультацій з громадськістю стосовно оподаткування земель та необхідності їх використання за своїм цільовим призначенням.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 7–8, № 9. – Ст. 55.
2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 112.

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

**Тарасюк Н. В., Хабік А. С.**  
студенти

*Навчально-науковий інститут обліку, аналізу та аудиту  
Університету державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

### **РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОФЕСІЮ БУХГАЛТЕРА**

На сьогодні із розвитком новітніх технологій зростає потреба у використанні автоматизованої системи бухгалтерського обліку для ефективної діяльності підприємства. Процес обробки облікової інформації є досить трудомістким тому роботу необхідно організовувати так, щоб забезпечити достовірні дані про фінансовий стан підприємства, установи чи організації. Щоденно з'являються нові програми, розширюються їх можливості, відбуваються постійні оновлення, що призводить до розширення функцій бухгалтера.

В сучасних умовах, що характеризуються швидким темпами розвитку комп'ютерних технологій, роль та цінність інформації особливо зростає. Впровадження інформаційних систем бухгалтерського обліку дозволяє повністю виключити паперову роботу, значно знизити вірогідність помилок та підвищити ефективність роботи бухгалтера. Багато авторів ставить проблему впровадження автоматизованого ведення обліку на головне місце серед інших в даній сфері. Дослідженнями даного аспекту займалися такі провідні вчені, як Бутинець Ф. Ф. [1, с. 342], Загородній А. Г., Івахненко Н. П. [1, с. 342] Осмятченко В. О. [2, с. 263], Чистов Д. В. [3, с. 225] та інші.

Метою дослідження є аналіз програмних продуктів, які використовуються при веденні обліку на підприємстві та безпосередньо їх вплив на професію бухгалтера.

Виклад основного матеріалу. Для уникнення таких проблем, як клопітка паперова робота, незручність та затрати часу при веденні обліку, складанні фінансової звітності та аналізу господарської діяльності виникла потреба у використанні спеціалізованих програм. Такі програми виконують задачі з ведення усіх ділянок обліку, складанні фінансової звітності, подачі її до контролюючих органів та обміну з контрагентами, аналізу господарської діяльності тощо. Це в свою чергу вимагає від обліковця досконало знати та розуміти не тільки обліковий процес, а й вміти оперувати в своїй роботі такими програмами. Адже на сьогоднішній день ця вимога є чи не найголовнішою у роботодавців.

Загалом ринок інформаційних технологій бухгалтерського обліку є досить широким та стрімко розвивається. Лідерами ринку в Україні є такі програми як, 1С:Підприємство, Парус, Галактика та інші.

Впровадження програм можна робити своїми силами, можна замовити постачальнику програмного забезпечення. Якщо прийнято рішення замовляти автоматизацію у спеціалізованої організації, то необхідно приготуватися до додаткових грошових витрат. Спеціалізовані програми, створені під конкретні вимоги об'єкта автоматизації, а саме: на базі однієї платформи розробляється унікальна модель [4, с. 1046].

«1С: Бухгалтерія» є однією з універсальних програм масового застосування для автоматизації бухгалтерського, податкового та управлінського обліку. Для початку роботи в програмі необхідно лише ввести інформацію про організацію, а також зазначити відомості про облікову політику. Автоматизація найбільш трудомістких розрахунків з ведення податкового обліку являє собою процес формування і реєстрації податкових накладних та інших податкових документів. Для цього передбачений податковий план рахунків. У програмі є можливість спрощення системи оподаткування, що полегшує роботу бухгалтера. Варто зазначити, що при роботі з управлінським планом рахунків користувач може самостійно додавати та редагувати субрахунки, на відміну від бухгалтерських конфігурацій.

Особливістю програми «Галактика» є те, що вона забезпечує комплексний підхід до проблеми автоматизації підприємства. А саме, охоплює всі аспекти керівництва підприємством, включаючи фінансово-господарський, бухгалтерський та управлінський облік. Модульний принцип побудови програми «Галактика» дозволяє залежно від

виробничо-економічної необхідності використовувати окремі програми і модулі або комбінувати їх за умови встановлення всіх модулів програми.

Програмне забезпечення «Парус» має схожий інтерфейс з програмою «1С: Бухгалтерія», проте в ньому всі документи і звіти відображаються як електронні таблиці Excel. У режимі користувача будь-який фахівець має ряд широких налаштувань програми, прирівнюваних до режиму конфігуратора в 1С, що відрізняє програму в доступності налаштувань [5].

Кожна з проаналізованих програм має свої переваги та особливості при використанні їх в бухгалтерському процесі. Саме тому обліковцю необхідно приділити значну увагу при використанні однієї з програм. Організований програмний комплекс автоматизації обліку призведе до вдосконалення роботи бухгалтера, організації та оптимізації процесу господарської діяльності, вирішення завдань планування, бюджетування і фінансового аналізу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець, Н.П. Івахненко. – Житомир : Юніор, 2002. – 342 с.
2. Осмятченко В.О. Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій : монографія / В.О. Осмятченко. – К. : КНЕУ, 2010. – 263 с.
3. Чистов Д.В. Хозяйственные операции в компьютерной бухгалтерии / Д.В. Чистов. – К. : Мк-Прес, 2002. – 225 с.
4. Славкова О.П. Впровадження автоматизації обліку : вимоги та підхід / О.П. Славкова, С.А. Гаркуша // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 1046–1049.
5. Презентація, опис та інтерфейси ERP-програм [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : <http://erp-project.com.ua/index.php/uk/korisni-materiali/statti/avtomatizatsiya/190-presentatin>.



**ДЛЯ ПОТАТОК**

## ДЛЯ ПОТАТОК

## ДЛЯ ПОТАТОК

Наукове видання

**СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ  
ВІДНОСИНИ: СТАНОВЛЕННЯ  
ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ**

23-24 вересня 2016 року, м. Одеса

Збірник тез наукових робіт учасників  
Всеукраїнської науково-практичної конференції

Підписано до друку 29.09.2016. Формат 60x84/16.  
Ум.-друк. арк. 8,14. Замовлення №0916-07. Ціна договірна.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.  
Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі:  
ГО «Центр економічних досліджень та розвитку»  
м. Одеса, вул. Велика Арнаутська, 17  
+38 066 649 13 14