



ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ В ХХІ СТ.: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

МАТЕРІАЛИ

II Міжнародної науково-практичної конференції

30-31 травня 2019 р.

м.Умань

Міністерство освіти і науки України
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ В ХХІ СТ.:
ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

МАТЕРІАЛИ
II Міжнародної науково-практичної конференції

30-31 травня 2019 року, м. Умань

Умань

2019

УДК 33+005](06)

Е 45

*Рекомендовано до друку Вченою радою Навчально-наукового
інституту економіки та бізнес-освіти
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини
(протокол № 11 від 22 травня 2019 року)*

Редакційна колегія:

Чирва О. Г., д. е. н., професор (*головний редактор*);

Вінницька О. А., к. е. н., доцент;

Мельничук Ю. М., к. е. н., доцент;

Слатвінський М. А., к. е. н., доцент;

Чвертко Л. А., к. е. н., доцент.

Відповідальність за достовірність поданої інформації несуть автори матеріалів.

Економіка та управління в ХХІ ст.: виклики та перспективи розвитку : матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції, (30-31 травня 2019 р., м. Умань) / МОН України, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини; [за ред. д. е. н. О. Г. Чирви]. – Умань : ВПЦ «Візаві», 2019. – 269 с.

Збірник містить тези доповідей учасників ІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та управління в ХХІ ст.: виклики та перспективи розвитку» (30-31 травня 2019 р.), що відбулася на базі Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. Матеріали відображають результати досліджень учених, аспірантів та студентів з актуальних проблем економічного розвитку.

УДК 33+005](06)

© Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини, 2019

<i>Мельник Т. А.</i>	
ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	127
<i>Melnychuk Yu. M.</i>	
METHODS OF ASSESSING THE BANK'S PERFORMANCE IN CONDITIONS OF REGION FINANCIAL INDEPENDENCE.....	131
<i>Мовчанюк А. В.</i>	
БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	133
<i>Подплетний В. В.</i>	
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	136
<i>Ророва S.</i>	
SOURCES OF FINANCIAL PROVISION FOR FARMING DEVELOPMENT ...	139
<i>Станіславчук Н. О.</i>	
ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГРОМАДСЬКОГО БЮДЖЕТУ У М. ЧЕРКАСИ.....	142
<i>Чвортко Л. А.</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ.....	145
СЕКЦІЯ 4. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ	150
<i>Балазюк О. Ю., Сисоєва І. М.</i>	
ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН НА СИСТЕМУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	150
<i>Барвінок М. В.</i>	
ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПРОГРАМ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	152
<i>Бержанір І. А.</i>	
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВ .	155
<i>Демченко Т. А., Саранюк В. В.</i>	
ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	157
<i>Дем'янишина О. А.</i>	
СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	159

Макарушко Н. Н.

РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ В ОАО «ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ» 161

Пилявець В. М.

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ 164

Ремішевський А. Л., Гудзенко С. Р.

ЕФЕКТИВНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ 168

Тронец І. А.

АУДИТОРСКИЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА, КЛАССИФИКАЦИЯ И ИСТОЧНИКИ ПОЛУЧЕНИЯ 170

Ясшана В. В.

ОБЪЕКТЫ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ОЦЕНОЧНЫЙ ПОДХОД 174

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ У СИСТЕМІ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ 179

Бовкун О. А.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ 179

Гарматюк О. В.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 182

Гуменюк А. В., Космідайло І. В., Школенко О. Б.

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ – ОСНОВА ЗАПОЧАТКУВАННЯ УСПІШНОГО БІЗНЕСУ 186

Ермалович Л. П., Бурак Е. М., Туромша Е. П.

РОЛЬ HR-МЕНЕДЖМЕНТА В ФОРМИРОВАНИИ БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ 190

Клименко Л. В.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 194

Корнієнко Т. О.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ 198

Мігус І. П.

ВПЛИВ ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА 200

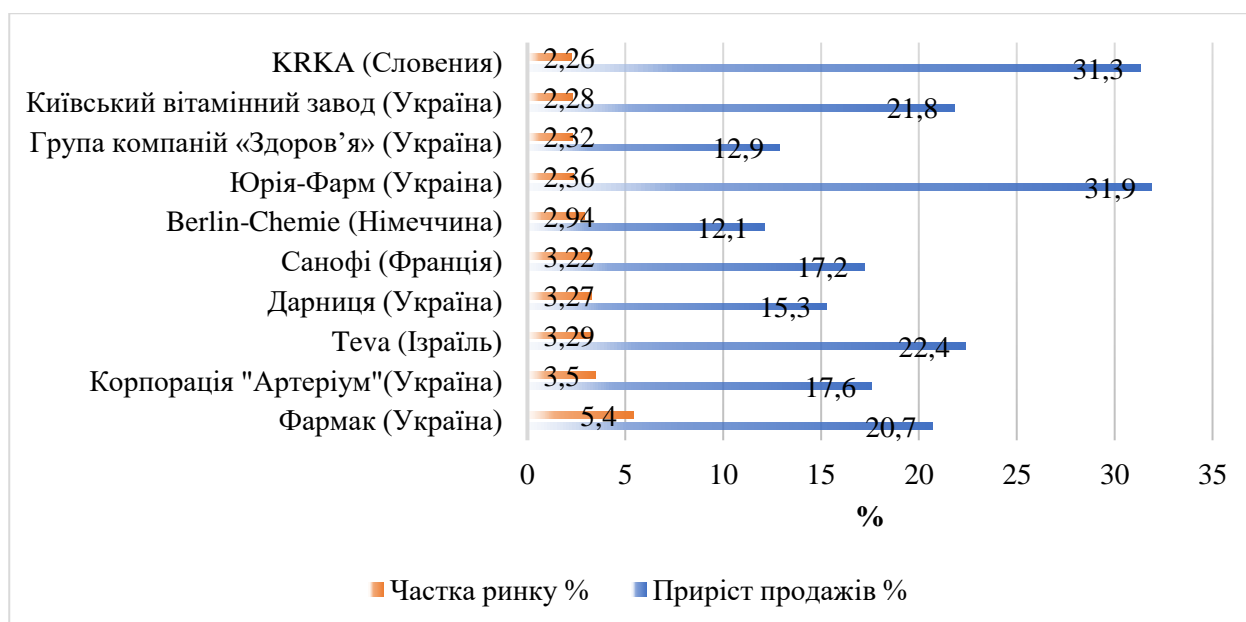


Рис. 2. Частка фармацевтичних підприємств у загальній місткості фармацевтичного ринка за 2018 р.

Джерело: опрацьовано автором за матеріалами [1]

Підбиваючи підсумки аналізу ролі фармацевтичної промисловості в економічному розвитку держави, необхідно підкреслити її важливу соціальну складову, тісний взаємозв'язок з іншими галузями промисловості, а також високу інноваційну та інвестиційну привабливість.

Таким чином, на даному етапі розвитку вітчизняна фармацевтична промисловість має певні труднощі. В той же час, намічена чітка стратегія щодо їх подолання. Необхідно переломити ситуацію по лікарської залежності від зарубіжних виробників, надаючи тим самим високоякісну лікарську допомогу населенню, і поширення позитивного досвіду за межі України. зараз відзначаються темпи спади фармацевтичного ринку. Інновації є, і їх багато, тільки потрібно сконцентруватися на їх впровадженні. Саме фармацевтичний бізнес в будь-якій країні світу, включаючи Росію, один з найбільш пріоритетних і прибуткових, адже незалежно від місця проживання, соціальної та расової приналежності, людям властиво хворіти, а державі піклуватися про здоров'я своїх громадян.

Список використаних джерел

1. Аптечный рынок Украины по итогам 2018 г.: *Helicopter View Еженедельник АПТЕКА*: веб-сайт. URL: <https://www.apteka.ua/article/486600> (дата звернення: 30.04.2019).
2. Гарматюк О. В. Збутова діяльність як важливий фактор розвитку фармацевтичних підприємств. *Міжрегіональна взаємодія логістичних систем в умовах трансформації економіки* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Умань, 18-19 травня 2018 р. / Редкол.: Школьнік О.О. (відп. ред.) та ін. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2018. – С. 23-26.
3. Ковінько О. М. Фармацевтичний ринок України як рушійний важіль розвитку економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип.11. URL:

<http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvnaekonomika&s=ua&z=2525> (дата звернення: 05.05.2019).

4. Мілюковська О.А. Фармацевтичний ринок України: аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку. *Перший Незалежний Науковий Вісник*. 2015. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/farmatsevtichniy-rinok-ukrayini-analiz-chasnogo-stanu-ta-tendentsiy-rozvitku> (дата звернення: 04.05.2019).

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ – ОСНОВА ЗАПОЧАТКУВАННЯ УСПІШНОГО БІЗНЕСУ

Гуменюк А. В., к. е. н., доцент

Космідайло І. В., к. е. н., доцент

Школенко О. Б., к. е. н., доцент

ПВНЗ «Європейський університет» Уманська філія

м. Умань, Україна

Виробнича діяльність будь-якого суб'єкта підприємництва починається з планування. Раніше плани часом мали формальний характер, зараз підприємці не можуть бути байдужими до свого бізнесу, до свого підприємства. Підприємець повинен знати сильні і слабкі сторони фірми та вміти спланувати її роботу. Неперевершене значення в цьому має бізнес-план.

Бізнес-планування є найголовнішим фактором підприємницького успіху. Воно дозволяє, перш за все, самому підприємцю визначити, яка послідовність дій є оптимальною і які витрати необхідні для того, щоб одержати очікуваний прибуток. Виникнення будь-якої підприємницької ідеї ставить багато різноманітних запитань: хто виступає конкретними споживачами, яким є ринок продукту підприємства, які кошти необхідні для реалізації проекту, чи виправдовує себе проект економічно тощо. Задля отримання відповідей на ці питання і складається бізнес-план.

Саме питаннями бізнес-планування, його функціями, структурою, методологією, логікою та технологією його розробки займалися такі вчені як Л. М. Макаревич, З. С. Варналій, А. М. Ігнат'єв, А. Б. Крутик, В. А. Рубе, та ін.

Бізнес-план – це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи та засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти фінансового бізнесу, а також особливості управління ним. Бізнес-план підсумовує ділові можливості та перспективи, пояснює, як ці можливості можуть бути реалізовані існуючою командою менеджерів.

Іншими словами, бізнес-план – це документ, який включає перелік планових потреб та заходів щодо всіх основних сторін діяльності підприємства: його виробничі, комерційні і соціальні проблеми. Він складається на 3-5 років з

розбивкою по роках, а перший рік – по місяцях. На відміну від директивного плану він не приймає законодавчого характеру, а регулярно коригується в залежності від кон'юнктури ринку і, таким чином, адаптується до непередбачених ситуацій [1, с. 71].

Підготовка всебічного бізнес-плану потребує багато часу та зусиль. На думку З. С. Варналія, в першу чергу, необхідно визначити коло ваших споживачів, описати їх, охарактеризувати як вашого клієнта тих, хто в змозі купити ваш товар. Знаючи свого споживача, можна визначити, що саме йому потрібно – який товар або послугу він хоче отримати і чи спроможний за неї заплатити. Цей товар або послугу і слід виробляти. Таким чином, підприємець визначає можливий попит. (Хоча може мати місце ситуація або стратегія, яка передбачає створення свого споживача). Але тих, хто бажає задовольнити вашого споживача і відібрати потенційно ваші гроші дуже багато. Якщо ви зумієте правильно запропонувати свій товар чи послугу, – отримаєте компенсацію за ваш бізнес. У розвинутому ринку пропозиція визначає попит. В даному випадку під розвинутим ринком розуміється будь-який ринок, де вільно установлюються ціни шляхом торгу між продавцем і споживачем. На вітчизняному ринку багато виключень (які вже стали правилами), тому слід кожному підприємцю виробити власне бачення ринку, власне ставлення до ринку і, перевіряючи початкові свої гіпотези, виробити власний підхід до ведення бізнесу, свою стратегію. Будь-яка формула ринку може стати успішною при правильному наборі інструментів управління бізнесом [2].

Підготувавши бізнес-план, керівнику підприємства необхідно проаналізувати його, щоб знайти допущені помилки і виправити їх на папері. Тобто з'являється можливість уникнути помилки в реальному житті і не знищити почату справу. Таким чином ретельне бізнес-планування дозволяє підвищити шанси на успіх реалізації задуманої справи.

Як показали дослідження, у Сполучених Штатах Америки, де за останній час щорічно реєструється півмільйона малих підприємств, тобто біля півтори тисячі знову створених компаній щоденно, приділяється дуже велика увага бізнес-плануванню. Охочі займатися підприємницькою діяльністю можуть звертатися за індивідуальними консультаціями за всіма аспектами створення і управління малими підприємствами, наприклад, в Центри розвитку малого бізнесу. Або в Інститути малого бізнесу, які за звичай організують при коледжах. Інститути малого бізнесу спеціалізовані по напрямках і дозволяють використовувати більш глибокі професійні рекомендації.

Чисельність працюючих на більшості американських малих підприємствах не перебільшує 20 чоловік. Але вони створюють основні робочі місця, виконують значну частку науково-дослідних та конструкторських робіт, за час

свого розвитку обростають багаточисельними дочірніми фірмами і є в майбутньому фундаментом створення великих виробництв. Малі підприємства допомагають власникам створювати свою фінансову незалежність. Вони дозволяють розробляти і впроваджувати нові ідеї, нові технології і нові способи виробництва. Їх прибуток фінансує розвиток цих підприємств [4].

Формування уявлень про бізнес-план – це наступний крок після визначення сфери діяльності, мети діяльності, мети складання бізнес-плану, визначення назви підприємства або проекту. Бізнес-план повинен бути представлений у формі, що дозволяє зацікавленій особі отримати чітке уявлення про суть справи і ступеня його участі в ньому. Бізнес-план повинен бути написаний просто і ясно, мати чітку структуру. Обсяг і ступінь деталізації розділів визначаються специфікою і галуззю діяльності фірми. Перше уявлення про бізнес-план може дати його структура, яку і потрібно сформувати [3, с. 140].

У бізнес-плані керівник підприємства формулює перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінює сильні й слабкі сторони бізнесу, наводить результати аналізу ринку та його особливостей, викладає подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначає обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту.

Якщо ви підприємець-початківець або ваша компанія порівняно молода і не планує випуск декількох найменувань товару необхідно складати бізнес – план у вигляді тезисів, що допоможе вам зацікавити потенційних інвесторів та отримати попередні коментарі від них, які будуть корисні при написанні розгорнутого плану.

Ступінь деталізації бізнес-плану залежить від характеристики фірми незалежно від того, належить вона до сфери послуг чи до виробничої сфери. Специфіка бізнес-плану полягає в тому, що це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проекту.

Найбільш складною є процедура опрацювання бізнес-плану для започаткування нового бізнесу. Узагальнення підприємницького досвіду дає змогу виділити в процесі розробки такого бізнес-плану три стадії: початкову, підготовчу, основну [5].

Можна стверджувати, що процес розробки бізнес-плану має внутрішню логіку, яка заважає підприємцеві обійти через ключові етапи цього процесу. Наприклад, неможливо досліджувати ринок майбутнього бізнесу, не визначивши спочатку, який конкретно продукт чи послуга будуть продаватися. Доки не будуть проведені дослідження ринку, неможливо скласти реальний маркетинг-план.

Для ведення бізнесу, перш за все, необхідне бажання підприємця робити

бізнес, тобто бажання взяти на себе відповідальність за його результати і розуміння, заради чого він робить бізнес. По друге, ресурси. Розраховуючи лише на власні ресурси, підприємець суттєво зменшує ризики, але в той же час зменшує і можливості бізнесу [6].

З цієї причини, кредитні ресурси, інвестиції потрібні бізнесу і, за певних умов, підприємцю вигідно користуватись позиками. Тому важливо знати, яким чином можливо залучати їх і вміти правильно користуватись ними.

Вміння продемонструвати можливості і реалії бізнесу – це може зробити тільки справжній підприємець. Щоб показати свій бізнес, необхідно приймати участь у виставках, форумах тощо, необхідно створювати мережу контактів. Не останню роль відіграють сучасні засоби комунікацій, наприклад, Internet. Без вміння показати свій бізнес, свій товар – така діяльність залишиться просто витрачанням коштів. Бізнес-план, оформлений відповідним чином, може стати тією візитною карткою, за якою кредитори та інвестори з самого початку оцінюватимуть доцільність подальших контактів з підприємцем.

У формуванні ключових факторів успіху бізнесу та підготовці привабливого і реального бізнес-плану важливу роль можуть зіграти консультанти: консультанти з маркетингу, з фінансів, з управління, з юридичних питань, соціальних і психологічних проблем тощо. Модель ефективної підприємницької поведінки.

Таким чином, в умовах ринкової системи господарювання бізнес-план – це активний робочий інструмент управління, відправний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства; це документ, який визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту. Він дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно корегувати напрямки розвитку бізнесу. А також повинен давати можливість визначити життєздатність фірм за умов конкуренції, прогнозувати процеси розвитку виробництва, конкретизувати шляхи досягнення мети і подолання перешкод, бути чинником, що стимулює інтереси потенційних інвесторів у їхніх пошуках вкладання коштів у розвиток виробництва.

Бізнес-планування повинно бути направлене на максимально швидке і ефективне виконання задуманої справи. Інакше кажучи, важливо не тільки розробити ефективний план, але й зробити все можливе для його реального здійснення. З точки зору використання бізнес-план на протязі конкретного проміжку часу, є основним документом для створення підприємства, його розвитку і прийняття основних рішень по керуванню ним.

Отже, ретельно складений бізнес-план не тільки допоможе прокласти курс фірми, але і послужить керівництвом по забезпеченню діяльності. Потенційні