

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

# ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

*Електронний науково-практичний журнал*

**Випуск 24**

**Одеса  
2018**

**Головний редактор:**

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

**Заступник головного редактора:**

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

**Відповідальний секретар:**

Коркоц Олександр Миколайович – кандидат економічних наук.

**Члени редколегії видання:**

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.

Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.

Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.

Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.

Князева Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки.

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.

Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.

**Електронна сторінка видання – [www.market-infr.od.ua](http://www.market-infr.od.ua)**

**Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222**

**Рекомендовано до поширення через мережу Internet  
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту  
економіки та інновацій (протокол № 10 від 29.10.2018 року)**

## РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

### УКРАЇНА В РЕЙТИНГУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ UKRAINE IN RATING GLOBAL COMPETITIVENESS

УДК 339.727.22

**Бормотова М.В.**

к.е.н., доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами Український державний університет залізничного транспорту

**Залещук В.І.**

магістр Український державний університет залізничного транспорту

*У статті розглянуто основні групи показників, за якими розраховується Індекс глобальної конкурентоспроможності. Проаналізовано місце України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності на основі щорічних доповідей Світового економічного форуму (WEF). Виявлено слабкі та сильні позиції України в поточному році.*

**Ключові слова:** міжнародний рейтинг, індекс конкурентоспроможності, конкурентоспроможність економіки, інвестиційна привабливість, ВЕФ, субіндекс.

*В статье рассмотрены основные группы показателей, по которым рассчитывается Индекс глобальной конкурентоспособности. Проанализировано место Украины в рейтинге глобальной конкурентоспособности на основе ежегодных докладов Всемир-*

*ного экономического форума (WEF). Выявлены слабые и сильные позиции Украины в текущем году.*

**Ключевые слова:** международный рейтинг, индекс конкурентоспособности, конкурентоспособность экономики, инвестиционная привлекательность, ВЭФ, субиндекс.

*The article deals with the main indicator groups by which the Global Competitiveness Index is calculated. Ukraine's place in the Global Competitiveness rating is analyzed using annual reports made by the World Economic Forum (WEF). Ukraine's strengths and weaknesses of the current year are revealed.*

**Key words:** international rating, competitiveness index, competitiveness of the economy, investment attractiveness, WEF, sub-index.

**Постановка проблеми.** Участь країни в зовнішньоекономічних стосунках безпосередньо впливає на економічне зростання та її соціальний прогрес. У зв'язку з цим великого значення набуває привабливість держави для інвесторів та торгових партнерів. Для формування об'єктивної думки кожен учасник зовнішньоекономічної діяльності прагне зібрати максимально повну та різноманітну інформацію про країну, зрозуміти її конкурентоспроможність та місце у світовій економіці. Найбільш представницькими є дослідження конкурентоспроможності країн світу, що проводяться Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum, WEF), який щорічно публікує Доповідь про конкурентоспроможність країн та розраховує індекс конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем інвестиційної привабливості економіки України та питань підвищення її інвестиційної конкурентоспроможності присвячено низку праць як вітчизняних, так і іноземних авторів, таких як Ю.Г. Гришаєва [1], А.М. Карминський [2], А.П. Гайдуцький [4], А.М. Єріна [5], М.В. Сімонова [6], в роботах яких зосереджено увагу переважно на вивченні результатів міжнародних рейтингів та їх інтерпретації по відношенню до України. За основу статті взято дані Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2017–2018 рр. (The Global Competitiveness Report 2017–2018) [3]. Необхідність постійного дослідження та врахування позицій України в міжнародних рейтингах зумовлена показниками, якими керуються потенційні інвестори під час вибору країни-реципієнта інвестицій.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження стану конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості України у світовому економічному просторі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вчені-економісти, що проводять різні дослідження інвестиційної привабливості країн, давно займаються проблемою отримання об'єктивної оцінки останньої за допомогою універсального адекватного інтегрального показника. Їх більшість схиляється до думки, що це можна зробити за допомогою міждержавних рейтингів, які складаються поважними міжнародними агентствами. Безумовно, можна говорити про певну частку суб'єктивності цих рейтингів та навіть про їх політичну ангажованість, а також про те, що кожен з рейтингів досліджує окремі аспекти інвестиційного клімату. Однак саме такі рейтинги є так званим барометром як для іноземного, так і для вітчизняного інвестора.

На думку Ю.Г. Гришаєвої, рейтингові методики оцінки є більш наочними та певним чином стандартизованими. Але сформований за результатами досліджень інтегральний показник демонструє лише місце регіону (країни) серед інших та не дає інформації про пріоритетні напрями інвестицій в цій країні [1]. Міжнародні рейтинги є важливим джерелом інформації щодо потенціалу та розвитку окремих країн. Крім того, ідентифікуючи сильні та слабкі сторони, які впливають на позицію країни у світовій системі координат, вони виступають індикатором необхідності вжиття заходів, спрямованих на подолання недоліків та створення ширших можливостей для нарощення конкурентних переваг [2].

Важливим інструментом оцінювання макроекономічних, інноваційних та фінансових показників країни є аналіз її конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність держави – це здатність економіки країни брати участь у міжнародній торгівлі, утримувати та розширювати певні сегменти на світових ринках, що виробляють продукцію, відповідну світовим моделям. Ця характеристика, будучи фактично якісною, може мати кількісне вираження у вигляді індексів, складених на основі рейтингових балів, отриманих шляхом експертних оцінок фахівцями міжнародної організації “World Economic Forum”, що застосовує Індекс глобальної конкурентоспроможності.

У 2004 р. експертами Всесвітнього економічного форуму розроблений та запропонований такий показник, як Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), який розраховується за кожною країною окремо та публікується у щорічній Доповіді глобальної конкурентоспроможності. З 2006 р. ІГК (GCI) став розглядатись як основний показник для порівняльної оцінки конкурентоспроможності різних країн світу. Методика розрахунку індексу часто змінювалась, розглянемо останню версію формування Індексу, яка належить до 2017–2018 рр. [3].

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається зі 114 показників, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що перебувають на різних рівнях економічного роз-

витку. Ці показники групуються у 12 груп-факторів конкурентоспроможності, що складають три субіндекси, а саме базові вимоги, фактори ефективності, фактори інновації (рис. 1).

Із загальної кількості базових показників рейтингу GCI третина визначається на основі статистичних даних (зовнішній борг, бюджетний дефіцит, тривалість життя населення тощо) та результатів досліджень, які здійснюють міжнародні організації на регулярній основі, дві третини – це результати спеціальних опитувань понад 14 тисяч лідерів бізнесу зі 137 країн світу. Експерти виносять оціночні судження щодо базових показників у діапазоні від 1 (найгірше значення) до 7 (найкраще значення).

Кожному субіндексу надаються вагові коефіцієнти відповідно до стадії розвитку національної економіки країн, які беруть участь у рейтингу GCI. Всесвітній економічний форум виділяє три основні стадії розвитку економіки країн: економіка, орієнтована на фактори виробництва; орієнтована на ефективність; орієнтована на інновації. Крім того, виділяють перехідні групи: від першої до другої стадії, від другої до третьої.

Основним критерієм поділу країн за стадіями розвитку економіки є рівень ВВП у розрахунку на одну особу за ринковим валютним курсом (табл. 1). Україна перебуває на переході від першої до другої стадії за величиною душевого ВВП (2 194 дол. США) [3].

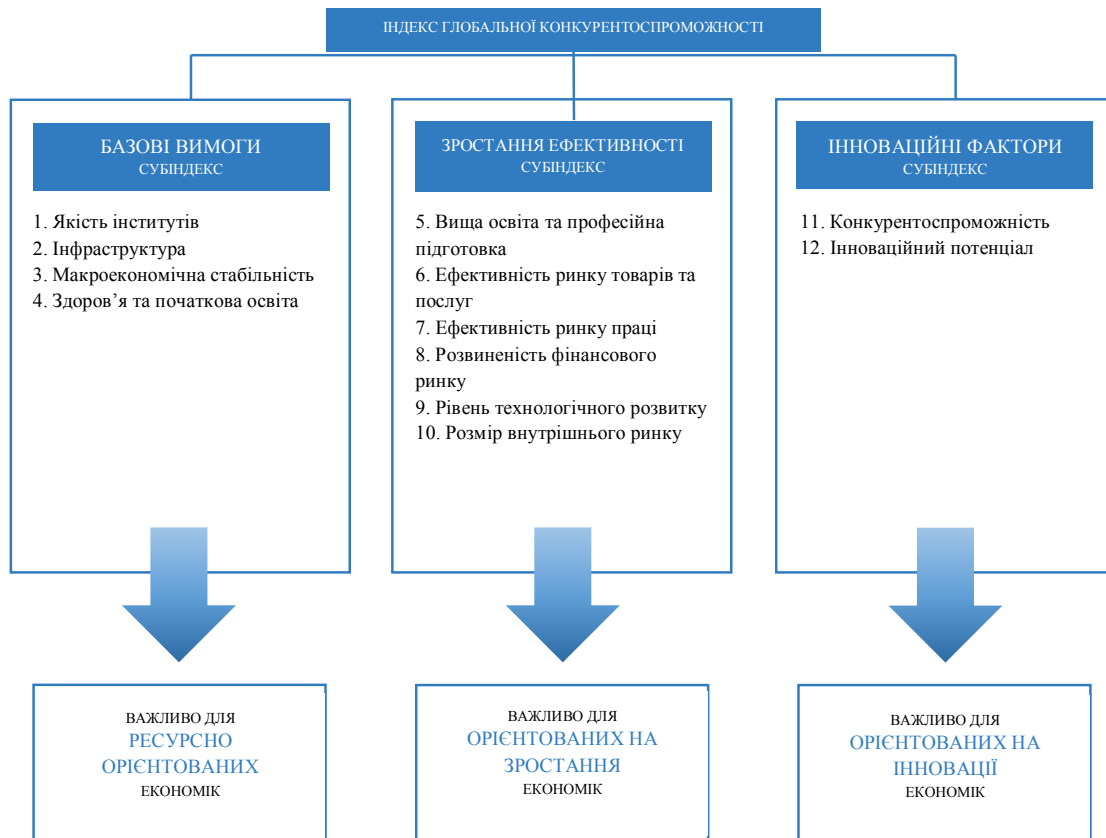


Рис. 1. Індекс глобальної конкурентоспроможності

Таблиця 1

**Вагові коефіцієнти субіндексів залежно від стадії розвитку економіки**

Показник	Етап розвитку				
	Стадія факторної орієнтованості	Перехідна стадія від першої до другої	Стадія орієнтованості на ефективність	Перехідна стадія від другої до третьої	Стадія орієнтованості на інновації
ВВП на особу, тис. дол. США	<2,000	2,000–2,999	3,000–8,999	9,000–17,000	>17,000
Базові вимоги, %	60	40–60	40	20–40	20
Підсилювачі ефективності, %	35	35–50	50	50	50
Інновації, %	5	5–10	10	10–30	30

Таблиця 2

**Місце й оцінка України в Індексі глобальної конкурентоспроможності за 2012–2018 рр.**

Роки	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017	2017–2018
Місце/кількість країн	73/144	84/148	76/144	79/140	85/138	81/137
Бал (1–7)	4,1	4,1	4,1	4,0	4,0	4,1

Таблиця 3

**Складові Індексу глобальної конкурентоспроможності**

Складові індексу	Ранг/137	Оцінка (1–7)
Індекс глобальної конкурентоспроможності	81	4,1
Субіндекс А: Основні вимоги	96	4,2
1. Інститути	118	3,2
2. Інфраструктура	78	3,9
3. Макроекономічне середовище	121	3,5
4. Здоров'я та початкова освіта	53	6
Субіндекс В: Фактори ефективності	70	4,1
5. Вища освіта та навчання	35	5,1
6. Ефективність товарних ринків	101	4
7. Ефективність ринку праці	86	4
8. Розвиненість фінансового ринку	120	3,1
9. Технологічна підготовленість	81	3,8
10. Розмір ринку	47	4,5
Субіндекс С: Фактори інновацій	77	3,5
11. Зрілість бізнесу	90	3,7
12. Інновації	61	3,4

Для ресурсоемних економік застосовують інший критерій, а саме частку експорту корисних копалин (нафти, газу, металургійних руд, вугілля тощо) у загальному обсязі експорту за останні п'ять років. Економіка країн, в яких частка експорту сировинних ресурсів перевищує 70%, вважається орієнтованою на фактори виробництва.

Вплив стадій зростання на розрахунок індексу виявляється в тому, що для країн, що перебувають на різних стадіях розвитку, використовуються різні ваги для окремих груп факторів. Для України найбільший вплив на рейтинг мають так звані основні умови, а саме якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я, початкова освіта.

Згідно з даними рейтингу GCI 2017–2018 до топ-5 країн з високим рівнем конкурентоспроможності національної економіки потрапляють Швейцарія (5,86), США (5,85), Сінгапур (5,71), Нідер-

ланди (5,66), Німеччина (5,65). Україна посідає 81 місце зі 137 країн, величина індексу склала 4,1 бали (табл. 2) [3].

Аналізуючи статистичні дані (табл. 2), можемо зробити висновок, що місце України в рейтингу має позитивну динаміку порівняно з даними 2016–2017 рр. та негативну тенденцію порівняно з даними 2014–2016 рр. Позиції України змінюються з кількох причин: перш за все в результаті зміни ситуації в Україні; через зміни числа країн, які формують рейтинг; через зміну відносних позицій країн у рейтингу.

Субіндекси за напрямами впливу факторів конкурентоспроможності у 2017–2018 рр. мали такі значення: основні базові вимоги – 4,2; підсилювачі ефективності – 4,1; інновації – 3,5. Доцільно буде розглянути місце України в складових цих факторів (табл. 3) [3].

З отриманих досліджень помітне критичне відставання України за такими напрямками, як якість інститутів (118 місце), макроекономічне середовище (121), ефективність ринку товарів та послуг (101), розвиток фінансового ринку (120). Вплив сукупності перерахованих факторів підтримує неефективний розподіл найбагатших ресурсів України та перешкоджає зростанню продуктивності. Більш того, за ступенем просування України до вищій стадії економічного розвитку все більш значущим стає негативний вплив конкурентоспроможності компаній (90 місце).

Відносно високі позиції Україна утримує за рахунок вищої освіти та професійної підготовки (35), розміру внутрішнього ринку (47), здоров'я та початкової освіти (53).

Відповідно до щорічного опитування, яке проводить Світовий економічний форум, серед факторів, що найбільше заважають розвитку підприємництва та бізнесу в Україні, визначено такі (у дужках зазначено відсоток респондентів, що вибрали цей варіант): інфляція (16,3%), корупція (13,9%), політична нестабільність (12,1%), податкові ставки (9,7%), податкове законодавство (9,4%), дії уряду (8,9%), доступ до фінансових ресурсів (7%), бюрократія (6,9%), коливання іноземної валюти (4,3%), недостатньо освічена робоча сила (2,5%), погані умови праці (1,9%), недостатній потенціал в інноваціях (1,8%), обмежені правила праці (1,7%), недостатньо розвинута інфраструктура (1,4%), погана кримінальна обстановка (1,2%), погане здоров'я населення (1,0%) [3].

Підсумковий результат демонструє невисоку конкурентоспроможність України, нерозвиненість інститутів та низьку ефективність товарних і фінансових ринків, низький рівень конкурентоспроможності компаній за відносно високого розвитку освіти, наукової та технологічної інфраструктури.

Індекс глобальної конкурентоспроможності Україні з розподілом рангу на окремі оцінки за факторами може стати не тільки статичним показником, але й планом дій з підвищення позицій країни. По-перше, він показує сильні та слабкі напрями, по-друге він демонструє поступовість, з якою треба будувати інвестиційну привабливість в очах потенційних інвесторів. Україна має свої переваги, наприклад розмір ринку, вищу та початкову освіту, з огляду на які потрібно підтягувати інші фактори. Наприклад, маючи високий рівень вищої освіти (35 місце), можемо використати його як ресурс для того, щоби побудувати умови на товарних (101 місце) та фінансових (120 місце) ринках, беручи до уваги той факт, що розвиненість ІТ-технологій в Україні безпосередньо та перш за все пов'язана із сучасними ринками.

Для отримання кращої оцінки в подальших опитуваннях експертів потрібен план дій за основними

факторами глобальної конкурентоздатності, а також зважена інформаційна політика щодо цих планів та дій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) вимірює такі важливі для економічного зростання макроекономічні фактори, як інституційне середовище, розвиненість інфраструктури, технологічний рівень, інноваційний потенціал, ефективність ринків. Аналіз цих та інших факторів дає змогу не лише оцінити ступінь конкурентоспроможності країни, але й побачити реальну ситуацію в країні, її конкурентні переваги та проблеми, які гальмують економічний розвиток. Так, конкурентними перевагами України є початкова та вища освіта, розмір внутрішнього ринку. Зокрема, Україні слід приділити значну увагу покращенню макроекономічних показників, зміцненню фінансових ринків, підвищенню товарних ринків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гришаєва Ю.Г. Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості. Економічний простір. 2010. № 34. С. 14–25.
2. Карминский А.М., Пересецкий А.А., Петров А.Е. Рейтингование в экономике: методология и практика / под ред. А.М. Карминского. Москва: Финансы и статистика, 2005. 240 с.
3. Всесвітній економічний форум «Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2017–2018 рр.». URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.
4. Гайдучький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки. URL: [http://eip.org.ua/docs/EP\\_04\\_4\\_119\\_uk.pdf](http://eip.org.ua/docs/EP_04_4_119_uk.pdf).
5. Єріна А.М. Міжнародні рейтинги: статистичні аспекти обчислення та застосування. Ч. 1. Індеси економічної свободи та глобальної конкурентоспроможності. Статистика України. 2016. № 3. С. 56–64.
6. Сімонова М.В. Оцінка інвестиційної привабливості України на основі аналізу методик, розроблених провідними міжнародними організаціями. Вісник ЖДТУ. 2012. № 1 (59). С. 283–287.

#### REFERENCES:

1. Grishaeva Y.G. Metodolohichnyy pidkhid Metodychnyy pidkhid do otsinyuvannya investytsiynoyi pryvablyvosti. – Methodological Approach Methodical Approach to Assessing Investment Attractiveness / Y.G. Grishaeva // Ekonomichnyy prostir. – 2010. No. 34. – P. 14–25 (in Ukrainian).
2. Karminskii A.M., Peresetskii A.A., Petrov A.E. Reitinovanie v ekonomike: metodolohiia i praktika. – Ratings in the economy: methodology and practice. A.M. Karminskii (ed.). Moscow: Finansy i statystyka. 2005. – P. 240 (in Russian).
3. The World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2017–2018 URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/>

TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf (in English).

4. Gaiducky A.P. Otsinka investytsiynoyi pryvablyvosti ekonomiky. URL: [http://eip.org.ua/docs/EP\\_04\\_4\\_119\\_uk.pdf](http://eip.org.ua/docs/EP_04_4_119_uk.pdf) (in Ukrainian).

5. Yeriina A.M. Mizhnarodni reytnyhy: statystychni aspekty obchyslennya ta zastosuvannya. Ch. 1. Indeksy ekonomichnoyi svobody ta hlobal'noyi konkurentospromozhnosti. – International ratings: statistical aspects of calculation and application. Part I. Indices of

Economic Freedom and Global Competitiveness // Statistics of Ukraine. 2016. – No. 3. – P. 56–64 (in Ukrainian).

6. Simonova M.V. Otsinka investytsiynoyi pryvablyvosti Ukrayiny na osnovi analizu metodyk, rozroblenykh providnymy mizhnarodnymy orhanizatsiyamy. – Evaluation of investment attractiveness of Ukraine-based analysis techniques developed by leading international organizations / Simonova, M.V. // Bulletin Zhytomyr State Technological University. – 2012. – No.1 (59). – P. 283–287 (in Ukrainian).

**Bormotova M.V.**

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at  
Department of Management of State and Corporate Finance  
Ukrainian State University of Railway Transport

**Zaleshchuk V.I.**

Master  
Ukrainian State University of Railway Transport

### UKRAINE IN GLOBAL COMPETITIVENESS RATING

The World Economic Forum (WEF) annually publishes the Global Competitiveness Report since 1979. In 2004, WEF's experts have developed and proposed an indicator – the Global Competitiveness Index (GCI). Starting from 2006, GCI had been considered as a key indicator for the comparative assessment of the competitiveness of different countries. GCI is measured in points from 1 (the worst result) to 7 (the best result).

The Global Competitiveness Index is composed of 114 indicators. These indicators are sorted into 12 groups of competitiveness factors, which include three sub-indices: 1) basic requirements; 2) factors of efficiency; 3) factors of innovation.

Weight coefficients are given to each sub-index in accordance with the state of the country's national economic development: production factor-oriented; performance-oriented; innovation-oriented. In addition, transitional groups are distinguished: from the first to the second stage and from second to the third stage.

The delineation of countries in the stages of their economic development is based on the main criterion – its level of GDP per capita. Ukraine moves from the first to the second stage, and its GDP per capita is \$2,194.

According to the Global Competitiveness Report of 2017–2018, Ukraine has a critical backlog in the following areas: quality of institutions (118th place), macroeconomic environment (121st), and the market of goods and services efficiency (101st), development of its financial market (120th). The impact of the combination of given factors supports the inefficient allocation of Ukraine's vast resources and slows the country's productivity growth. Moreover, as Ukraine moves to a higher stage of economic development, the negative impact of the companies' competitiveness will become more and more significant (90th place).

Ukraine holds relatively high positions in higher education and professional training (35th); domestic market size (47th); health and primary education (53rd).

The final result demonstrates Ukraine's low competitiveness, its institutions' underdevelopment, low efficiency of its commodity and financial markets, low level of companies' competitiveness with a relatively high development of education, as well as science and technological infrastructure.

Ukraine has its own strengths, such as the size of its market and the level of higher and primary education; other factors need to be equalized with those strengths. For example, a high level of higher education (35th place) can be used as a resource to build conditions for commodity market (101st place) and financial market (120th place), considering the fact that the development of IT technologies in Ukraine is directly associated with modern markets.

## МІГРАЦІЯ МОЛОДІ У ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСАХ ПЕРЕМІЩЕННЯ НАСЕЛЕННЯ

### MIGRATION OF YOUTH IN THE GLOBAL PROCESSES OF POPULATION MOVEMENT

УДК 314.74

**Брензович К.С.**

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородський національний університет

**Немеш Є.П.**

студентка  
Ужгородський національний університет

*У статті розглянуто тенденції світових міграційних рухів молоді, проаналізовано основні причини та фактори молодіжної міграції. Значення міграції молоді розглядається в контексті глобальної тенденції старіння населення. Визначено, що міграцію молоді, окрім традиційних факторів економічного та соціального характеру, визначають «м'які» фактори – культурні та інформаційно-технологічні.*

**Ключові слова:** міграція, міжнародна міграція, міграційні потоки, молодіжна міграція, старіння населення.

*В статье рассмотрены тенденции мировых миграционных движений молодежи, проанализированы основные причины и факторы молодежной миграции. Значение миграции молодежи рассматривается в контексте глобальной тенденции старения населения. Определено, что миграцию*

*молодежи, кроме традиционных факторов экономического и социального характера, определяют «мягкие» факторы – культурные и информационно-технологические.*

**Ключевые слова:** миграция, международная миграция, миграционные потоки, молодежная миграция, старение населения

*The article deals with the tendencies of the world migration movements of young people, analyses the main causes and factors of youth migration. The significance of youth migration is considered in the context of the global trend of aging populations. It has been determined that migration of young people, besides traditional economic and social factors, is determined by "soft" factors – cultural and informational and technological.*

**Key words:** migration, international migration, migration flows, youth migration, aging of the population.

**Постановка проблеми.** Динамічні процеси глобалізації другої половини ХХ – початку ХХІ століття привели до надзвичайного зростання темпів та обсягів міжнародної міграції. Тільки за період 2000–2017 рр. кількість міжнародних мігрантів зросла майже на 50% [10]. Поряд із позитивними моментами, такими як послаблення соціальної напруги у країні еміграції, зростання валютних надходжень і здобуття іноземного трудового досвіду мігрантами, розглядають і негативні процеси, пов'язані з міграцією: зростання податкового навантаження та соціальне сирітство у країні еміграції, ріст рівня злочинності та зниження середнього рівня заробітних плат – у приймаючій країні.

Третину міжнародних мігрантів становлять молоді люди економічно активного і репродуктивного віку (16–35 років). Поряд із традиційними економічними, політичними та соціальними факторами, що змушують молодь мігрувати з метою захисту життя, пошуку задовільних умов проживання та засобів до існування, з'являються нові «м'які» фактори, що стимулюють молодь змінювати місце проживання задля навчання, творчого розвитку, пізнання нових культур та місцевостей. Неабияку роль у цьому відіграє інформатизація суспільства та розвиток сучасних систем соціальних комунікацій.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Міграційна проблематика – міждисциплінарна, а серед наук, об'єктом вивчення яких є міграція, – демографія, географія, економіка, статистика, право, антропологія, філософія, соціологія, психологія тощо. Багатоаспектність цього явища,

а відповідно, множинність підходів до його дослідження збагачує теоретичну базу з міграційного питання, однак недосконалість національних статистичних методологій, національні відмінності у сфері трудового законодавства (зокрема, різниця у працездатному віці) значно ускладнюють проведення емпіричного дослідження в цьому напрямі. Різні аспекти міжнародної міграції розглянуто у працях вітчизняних та зарубіжних учених. Серед учених, що присвятили свої дослідження цій проблематиці, – С. Стофер, Дж. Зіпф, Д. Массей, Д. Мельничук Н. Мосієнко, Е. Равенштейн, Л. Рибаківський, А. Філіпенко та інші. Водночас питання міжнародної міграції населення, а насамперед – міграції молоді, залишається актуальним і потребує детального аналізу з урахуванням новітніх політичних, соціальних, екологічних та технологічних умов.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в дослідженні значення та місця міжнародної міграції молоді в сучасних процесах переміщення населення. Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

- уточнити сутність поняття «міжнародна міграція молоді»;
- проаналізувати основні показники міграційного руху молоді;
- визначити основні фактори молодіжної міграції;
- узагальнити вплив міжнародної міграції молоді на розвиток країн світу.

У дослідженні було використано загальнонаукові методи, такі як аналіз та синтез, порівняння, статистичні методи (метод середніх величин, ана-



ліз рядів динаміки), застосовано графічні методи викладу матеріалу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

У сьогоднішньому все більше взаємопов'язаному світі міжнародна міграція стала реальністю, яка стосується будь-якої країни світу. Сучасна мобільність населення через розвинену глобальну мережу транспортних комунікацій, глобалізація освіти та інтернаціоналізація світогосподарських зв'язків, нерівномірності у якості життя, а також екологічні фактори слугують стимулом для багатьох людей у всьому світі мігрувати. Факторами вимушеної міграції стають військові конфлікти, політичні переслідування, відсутність стійких засобів до існування та умов для нормального життя.

Сьогодні міжнародні міграції набувають значних розмірів. Згідно з даними ООН, число міжнародних мігрантів у світі продовжує стрімко зростати в останні роки і досягло 258 мільйонів у 2017 році (порівняно з 220 мільйонами в 2010 році та 173 мільйонами в 2000-му) [4].

Міжнародна міграція стала новим обличчям глобалізації – символом зростаючої взаємозалежності у світі. Водночас найбільше покоління молоді в історії вимагає уваги: вони дуже пов'язані між собою через технологічні та соціальні мережі, їм потрібна освіта та гідні робочі місця, і вони хочуть сказати про своє майбутнє.

З питанням міграції молоді тісно пов'язана проблема старіння населення. Дослідження ООН доводять, що старіння населення вже не є проблемою лише країн Європи. У 2017 році населення світу у віці понад 60 років становило 962 мільйонів осіб, тобто 13% населення світу. Швидко старіння характерне для різних регіонів світу, і, за прогнозами, у 2050 році частка цієї вікової групи у всіх регіонах, окрім Африки, становитиме близько 25% [8]. При цьому частка мігрантів у віці 15–35 років становить понад 30% загальної кількості мігрантів у світі. У разі збереження вказаних тенденцій потреба у «затриманні» молодого потенціалу в країні громадянства найближчим часом стане нагальною потребою будь-якої держави, а інструменти її вирішення – важливим складником національних економічних стратегій усіх країн світу.

Уточнення потребує основне питання: хто вважається «молодим» мігрантом? Якщо розглядати рух населення в глобалізованому світі винятково у світлі працевлаштування за кордоном, то доречно дотримуватися класифікації населення за віком, яка пропонує відносити до «молодого» віку все працездатне населення (залежно від країни – 14–65 років). За законодавством України, «молоді громадяни – громадяни України віком від 14 до 35 років» [1]. За статистичною методологією ЄС, до молоді належать особи у віці 15–29 років [3]. Світовий банк аналізує групу «молодь» у складі осіб віком від 15 до 24 років [5], так само, як і ООН

(ЮНІСЕФ) [10]. Водночас ВООЗ пропонує вважати «молодими» людей до 44 років [2]. Уточнюючи, що об'єктом у межах цієї статті є не лише процеси трудової міграції, але й міграція молодого населення з різною метою та різними мотивами (політичними, соціальними, економічними, екологічними), вважаємо за доцільне дотримуватися поділу за віком, за якого до «молодих» людей відносять осіб у віці 15–35 років.

Молодого мігранта характеризують порівняно з мігрантами більш зрілого віку такі риси, як кращий стан здоров'я (відповідно, і вища продуктивність праці), вища адаптивність до нового середовища і схильність інтегруватися в приймаюче суспільство (вивчати мову, історію, приймати релігійні погляди та традиції). Якщо ж йдеться про міграцію з причин навчання або пошуку високооплачуваної відповідно до високої кваліфікації роботи – то і високий рівень освіченості, сучасні демократичні переконання та прогресивні політичні погляди, ініціативність у розбудові приймаючої країни.

У 2017 році середній вік міжнародних мігрантів у світі становив 39 років. Проте в деяких регіонах населення мігрантів стає молодшим. Між 2000 та 2017 роками середній вік міжнародних іммігрантів знизився в Азії, Латинській Америці, Карибському басейні та в Океанії [3]. Середній вік мігрантів був найвищим у високорозвинених країнах (40,6 року), дещо нижчим – у країнах із середнім рівнем доходу (37,3 року), найнижчим – у країнах з низьким рівнем доходу (29,8 року). Міжнародні мігранти в Африці є наймолодшими, з середнім віком 30,9 року, слідом за Африкою йде Азія (35,1 року), Латинська Америка та Карибський басейн (35,8 року) в 2017 році. «Найстаршими» були мігранти в Європі, Океанії та Північній Америці, де середній вік іммігранта становив 42,6, 43,9 та 44,7 року відповідно (рис. 1).

Незважаючи на зростання середнього віку мігрантів (+1 рік і 2 місяці за 2000–2017 рр.), у деяких регіонах населення мігрантів ставало молодшим. У у період між 2000 та 2017 роками середній вік міжнародних мігрантів знизився в Азії, Латинській Америці, Карибському басейні та Океанії. В Азії середній вік жінок-мігрантів зменшився майже на два роки, тоді як середній вік мігрантів-чоловіків – лише на один рік. В Латинській Америці та Карибському басейні зафіксовано найбільш суттєве «омолодження» мігрантів за ці роки (середній вік знизився приблизно на три роки внаслідок притоку молодих мігрантів, а також смерті чи повернення мігрантів більш зрілого віку, багато з яких прибули з європейських країн раніше). І навпаки, в Африці, Європі та Північній Америці середній вік міжнародних мігрантів зріс за 2000–2017 роки. Найбільш чітко збільшення віку мігрантів спостерігається у Північній Америці (більше шести років). Рисунок 2 відображає розподіл населення світу та міжнародних мігрантів за віком.

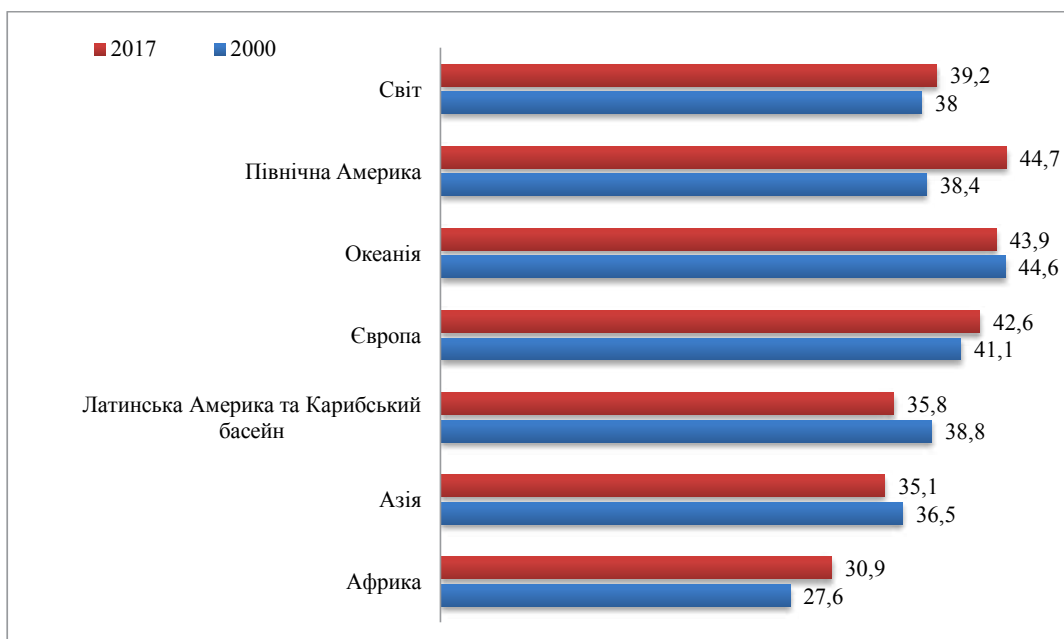


Рис. 1. Середній вік міжнародних мігрантів в розрізі регіонів призначення, 2000–2017 рік [4]

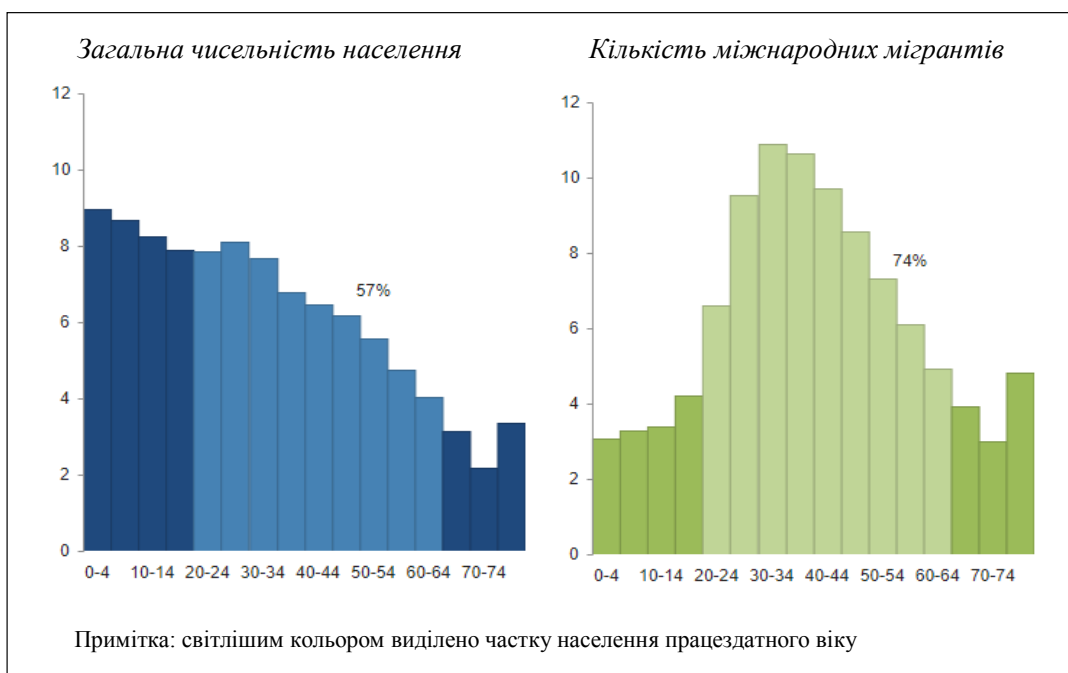


Рис. 2. Віковий розподіл загальної чисельності населення та міжнародних мігрантів у всьому світі, у % до загальної кількості, 2017 рік [4]

З рис. 2 можна зробити дійти висновку, що значна частина мігрантів у світі – працездатного віку. У 2017 році 74 відсотків усіх міжнародних мігрантів були віком від 20 до 64 років (порівнянні з 57 відсотками від загальної чисельності населення). Молодші 20 років особи, як правило, не представлені статистично серед міжнародних мігрантів. На віковий розподіл населення міжнародних мігрантів впливає сукупність чинників, включаючи той факт, що після прибуття біль-

шість міжнародних мігрантів мають працездатний вік, і діти, народжені мігрантами в країні призначення, часто вже не розглядаються як міжнародні мігранти [4].

В майбутньому тенденція до зростання медіани віку мігрантів буде зберігатися через загальноосвітнє «старіння населення». Ще з 2015 року за рішенням ВООЗ «молодими» вважаються люди у віці до 44 років [4]. У цьому контексті позитивний вплив міграції молоді на економіки окремих країн

та глобальну економіку загалом вбачають у перерозподілі працездатного населення, переміщенні молоді у ті країни, де є високим коефіцієнт кількості непрацездатного населення на 100 осіб. Такі процеси дадуть змогу послабити податкове навантаження на працюючих у країнах з високою часткою осіб пенсійного віку та скоротити соціальну напругу, що виникла внаслідок нестачі робочих місць, у країнах з високою часткою молодого населення. Такі тенденції підтверджує офіційна статистика: більшість мігрантів, як і більшість «молодих» мігрантів, є вихідцями з країн Азії та Африки, а найбільш «приймаючими» країнами є країни Північної Америки (лідер – США) та Західної Європи.

Причини міграції молоді постійно змінюються. Часто поєднання кількох основних факторів приводить до прийняття рішення про міграцію. Особисті вподобання, соціально-економічні обставини та політична ситуація в країні походження можуть виступати як одні з важливих чинників. Також часто основною рушійною силою міграції молоді (особливо міжнародної міграції) є різниця у сприйнятті нерівності на ринку праці, доходах, правах людини та рівні життя між країнами походження та призначення. Деякі молоді люди мігрують, щоб уникнути конфліктів, переслідувань чи екологічних загроз [7].

З 2016 року близько 71 мільйона безробітної молоді у всьому світі в пошуках роботи продовжують залишатися значним рушієм міграції молоді як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються [5].

Рішення молоді про міграцію часто пов'язане з важливими періодами життя, такими як навчання у вищих навчальних закладах, забезпечення зайнятості або одруження. Шлюбна міграція стала відмінною рисою міжнародної міграції в Азії, зростаюча кількість молодих жінок із країн, що розвиваються, мігрують із цією метою до розвинених азіатських країн. Це явище привело до соціальної, культурної та демографічної трансформації країн походження та призначення [9].

Наявність більш швидких та дешевих способів транспортування підвищила мобільність людей і полегшила міжнародну міграцію. Цьому посприяв

також динамічний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що відіграє одну з ключових ролей у сприянні міграції молоді. Молоді люди, які мають доступ до інформації про кращі можливості в інших країнах, найімовірніше, скористаються ними в сучасному світі. Веб-соціальні мережеві платформи, такі як Facebook, веб-щоденники YouTube (блоги), є особливо важливими в цьому контексті, крім традиційних інформаційних технологій, таких як телебачення та радіо.

Соціальні мережі відіграють все більш помітну роль протягом усього процесу міграції, від прийняття рішення про виїзд до повернення на батьківщину. Еволюційні варіанти ІКТ трансформували характер транснаціональної комунікації та певною мірою культурного досвіду міграції, дозволяючи молодим мігрантам залишатися на зв'язку з їхніми близькими, сприяючи адаптації до своєї нової обстановки. Діаспори можуть спілкуватися одна з одною більш легко, підтримувати зв'язок із друзями та членами сім'ї, а також надавати інформацію та допомогу потенційним молодим мігрантам. Соціальні мережі також можуть відігравати активну роль у сприянні поверненню мігрантів. Крім того, знання та навички, отримані в країнах призначення, можуть бути передані назад до країни походження за допомогою нових форм ІКТ, що сприяє розвитку країни [6].

Таким чином, до традиційних соціальних, економічних чинників міграції додаються інформаційно-технологічні фактори (таблиця 1). Поряд із традиційними факторами, що визначають масштаби та напрями трудової міграції, для міграції молоді характерні сучасні «м'які» фактори, такі як інформаційно-технологічні та культурні. Прагнення молоді подорожувати, пізнавати нову інформацію та нові культури підкріплюються відносно недорогими засобами переміщення та спілкування. Інтернаціоналізація освіти та розвиток міжнародних програм обмінів стимулюють освітню міграцію. Вже звичним явищем для глобальної економіки стає «віддалене» працевлаштування, коли молодь навмисно проживає у країні з низь-

Таблиця 1

**Сучасні чинники міжнародної міграції молоді**

Економічні	Соціальні	Політичні	Культурні	Екологічні	Інформаційно-технологічні
Відмінності у середньому рівні заробітних плат в країнах; доступність освіти; фінансова підтримка мігрантів державою; широкі можливості працевлаштування	Незадовільні побутові умови проживання, соціального забезпечення (відсутність соціального захисту, низький рівень освіти та охорони здоров'я)	Військові конфлікти, переслідування за політичними переконаннями	Бажання до пізнання нових культур, історії, пошук роботи за творчою спрямованістю	Екологічні лиха у місці проживання, несприятливі кліматичні умови тощо	Розвиток фінансово доступних засобів комунікації (інтернет, мобільний зв'язок) та розвиток соціальних мереж

кими доходами, офіційно працюючи на компанії країни свого громадянства.

**Висновки.** Таким чином, молодь є однією з найчисельніших груп мігрантів у світі. Вплив міжнародної міграції молоді на економіку є багатоаспектним. Наслідки міграції молоді складні, специфічні для регіонів, залежні від політичних передумов та можуть змінюватися з часом. Міграція допомагає покращити життя людей як у країнах походження, так і в країнах призначення, дає можливість мільйонам людей у всьому світі створити безпечне та змістовне життя за кордоном. Однак не вся міграція відбувається в позитивних умовах – останніми роками спостерігається стрімке зростання міграції та переміщень, що відбуваються внаслідок конфліктів, переслідувань, деградації навколишнього середовища та екологічних змін, а також високого рівня загроз безпеці та життю населення.

Дія визначених «м'яких» факторів більш характерна щодо міграції з розвинених та нових індустріальних країн, тому предметом подальших досліджень в цьому напрямі має стати вивчення особливостей міграції молоді з розрізі груп країн із різними рівнями доходів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 06.12.2016. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
2. ВООЗ офіційно продовжила молодість, 21 серпня 2015. URL: [https://ukr.segodaya.ua/lifestyle/food\\_wellness/vooz-oficialno-prodlila-molodost-642767.html](https://ukr.segodaya.ua/lifestyle/food_wellness/vooz-oficialno-prodlila-molodost-642767.html)
3. Being young in Europe today – demographic trends. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Being\\_young\\_in\\_Europe\\_today\\_demographic\\_trends](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Being_young_in_Europe_today_demographic_trends)
4. International Migration Report 2017. URL: [http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017\\_Highlights.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf)
5. International Labour Organization. Unemployment, youth total (% of total labor force ages 15–24) URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.1524.ZS>
6. Migration and youth: challenges and opportunities. URL: <http://www.globalmigrationgroup.org/>
7. The Underlying Causes of Youth Migration. URL: [http://www.unworldyouthreport.org/index.php?option=com\\_k2&view=item&layout=item&id=84&Itemid=84](http://www.unworldyouthreport.org/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=84&Itemid=84)

option=com\_k2&view=item&layout=item&id=84&Itemid=84

8. United Nation: global issues. URL: <http://www.un.org/en/sections/issues-depth/ageing/>

9. UN Department of Economic and Social Affairs «Youth Issue Briefs 2016». URL: <https://www.un.org/esa/socdev/documents/youth/fact-sheets/youth-migration.pdf>

10. Youth migration: facts and figures. URL: [http://www.globalmigrationgroup.org/system/files/4.\\_Chapter\\_1.pdf](http://www.globalmigrationgroup.org/system/files/4._Chapter_1.pdf)

#### REFERENCES:

1. Закон Ukrainy «Pro spryannja socialjnomu stanovlennju ta rozvytku molodi v Ukraini» vid 06.12.2016 [Electronic resource]. Mode of access: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
2. VOOZ oficijno prodovzhyla molodistj, 21 serpnja 2015 [Electronic resource]. Mode of access: [https://ukr.segodaya.ua/lifestyle/food\\_wellness/vooz-oficialno-prodlila-molodost-642767.html](https://ukr.segodaya.ua/lifestyle/food_wellness/vooz-oficialno-prodlila-molodost-642767.html)
3. Being young in Europe today – demographic trends [Electronic resource]. Mode of access: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Being\\_young\\_in\\_Europe\\_today\\_demographic\\_trends](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Being_young_in_Europe_today_demographic_trends)
4. International Migration Report 2017 [Electronic resource]. Mode of access: [http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017\\_Highlights.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf)
5. International Labour Organization. Unemployment, youth total (% of total labor force ages 15-24) [Electronic resource]. Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.1524.ZS>
6. Migration and youth: challenges and opportunities [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.globalmigrationgroup.org/>
7. The Underlying Causes of Youth Migration [Electronic resource]. Mode of access: [http://www.unworldyouthreport.org/index.php?option=com\\_k2&view=item&layout=item&id=84&Itemid=84](http://www.unworldyouthreport.org/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=84&Itemid=84)
8. United Nantion: global issues – [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.un.org/en/sections/issues-depth/ageing/>
9. UN Department of Economic and Social Affairs «Youth Issue Briefs 2016» – [Electronic resource]. Mode of access: <https://www.un.org/esa/socdev/documents/youth/fact-sheets/youth-migration.pdf>
10. Youth migration: facts and figures [Electronic resource]. Mode of access: [http://www.globalmigrationgroup.org/system/files/4.\\_Chapter\\_1.pdf](http://www.globalmigrationgroup.org/system/files/4._Chapter_1.pdf)

**Brenzovych K.S.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations  
Uzhhorod National University

**Nemesh Ye.P.**

Student  
Uzhhorod National University

## MIGRATION OF YOUTH IN THE GLOBAL PROCESSES OF POPULATION MOVEMENT

The high dynamics of migration processes is a distinctive development feature of the modern world economy. One-third of the migrants are people of economically active and reproductive age of 16-35 years. The development of global transport networks, systems for the transfer of information and social communications are the modern factors that, with traditional social, economic and others, stimulate the migration of young people.

The purpose of this article is to determine the significance and place of international migration of young people in modern processes of population movement in particular, and the development of the global economy as a whole. To achieve the goal, the task was determined as clarifying the essence of the concept of “international migration of youth”; analysis of the main indicators of the migration of young people; definition of the main causes of youth migration; generalization of the impact of international youth migration on the development of countries in the world.

The problem of youth migration is closely linked to the aging population. According to UN studies, the population over the age of 60 is 13% of the world's population, and in 2050, the share of this age group in all regions, except Africa, will be around 25%. If these trends are preserved, the need to preserve the “young” potential will become an urgent need of any state in the near future.

A “young” migrant (16-35 years old) is characterized by better health (as a result, a higher productivity), high adaptability to the new environment and a tendency to integrate into the host society (to learn a language, history, take religious views and traditions) comparatively with migrants of more mature age and children. If we are talking about migration due to the reasons for studying or finding highly paid work according to high qualifications, and high level of education, modern democratic beliefs and progressive political views, initiative in the development of the host country.

The average age of migrants was highest in highly developed countries (40.6 years), somewhat lower in middle-income countries (37.3 years) and the lowest in low-income countries (29.8 years). International migrants from Africa are the youngest, with an average age of 30.9 years.

The study determined that the migration of young people are influenced by traditional economic, social, political, environmental factors and “soft” cultural, informationally-technological factors that determine not only labour migration but also relatively new types of migration such as educational.

## ВІЛЬНА ТОРГІВЛЯ: ОСОБЛИВОСТІ ДЕКЛАРУВАННЯ КРАЇНИ ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРУ

### FREE TRADE: PECULIARITIES OF THE DECLARATION OF THE COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS

УДК 339.5.012.42

#### Заяц В.В.

старший науковий співробітник відділу удосконалення протидії митним правопорушенням Науково-дослідний центр митної справи Науково-дослідного інституту фіскальної політики Університету Державної фіскальної служби України

*У статті висвітлено взаємозв'язок між Митним тарифом та країною походження товару. Основну увагу приділено аналізу проблем декларування країни походження товарів за преференційного режиму постачання на підставі міжнародних угод про вільну торгівлю. У висновках до статті викладені пропозиції стосовно шляхів вирішення згаданих проблем.*

**Ключові слова:** товар, країна походження товару, ввізне мито, вільна торгівля, документ про походження товару, митна декларація, митна статистика.

*В статті освітлена взаимосвязь между Таможенным тарифом и страной происхождения товара. Основное внимание уделено анализу проблем декларирования страны происхождения товаров при преференциальном режиме поставки на основании международных соглашений о свободной*

*торговле. В выводах к статье изложены предложения относительно путей решения упомянутых проблем.*

**Ключевые слова:** товар, страна происхождения товара, ввозная пошлина, свободная торговля, документ о происхождении товара, таможенная декларация, таможенная статистика.

*The article highlights the relationship between the Customs Tariff and the country of origin of the goods. The main attention is paid to the analysis of the problems of declaring the country of origin of goods in the preferential mode of supply on the basis of international agreements on free trade. The conclusions of the article set out proposals for ways to solve these problems.*

**Key words:** product, country of origin of goods, import duties, free trade, document on the origin of goods, customs declaration, customs statistics.

**Постановка проблеми.** У період економічної глобалізації постає необхідність спрощення доступу продукції до світових товарних ринків. Міжнародні угоди про вільну торгівлю покликані втілити цю необхідність у реальність. Недосконалі митні формальності в частині декларування країни походження товару ускладнюють належне застосування преференційних положень угод про вільну торгівлю.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням аспектів визначення країни походження товарів присвячені праці таких учених, науковців та фахівців-практиків з митної справи, як І. Бережнюк, О. Лазунін, В. Науменко, П. Пашко, В. Сторожчук, О. Яковенко.

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення та узагальнення проблем декларування країни походження товарів як передумови застосування преференцій відповідно до положень міжнародних угод про вільну торгівлю, а також визначення шляхів усунення цих проблем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Країна походження вважається важливою ознакою товарів, що обертаяться у міжнародній торгівлі, оскільки згідно зі ст. 36 Митного кодексу України (МКУ) [1] вона визначається з метою оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України, застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), заборон та/або обмежень щодо переміщення через митний кордон України, а також забезпечення обліку цих товарів у статистиці зовнішньої торгівлі.

Згідно з нормами ч. 5 ст. 280 МКУ ввізне мито є диференційованим щодо товарів, що походять з

держав, які спільно з Україною входять до митних союзів або утворюють із нею зони вільної торгівлі. У разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України.

До товарів, що походять з України або з держав – членів Світової організації торгівлі, або з держав, з якими Україна уклала двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України, якщо інше не встановлено законом.

До решти товарів застосовуються повні ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України.

Ввізне мито на іноземні товари покликане захистити вітчизняних виробників таких самих товарів від іноземних конкурентів, оскільки сплачене під час ввезення в Україну мито враховується під час обчислення собівартості імпортованого товару. Але при цьому є ризик того, що встановлення завеликого розміру ввізного мита може гальмувати модернізацію національного виробництва, а також породжувати протизаконне ввезення товарів до країни. Як приклад вказаного можна привести стан справ у вітчизняному автомобілебудуванні.

Розмір преференційних, пільгових, повних ставок ввізного мита на товари визначається Митним тарифом, запровадженим Законом України від 19.09.2013 № 584 «Про Митний тариф України» [2]. Відзначимо, що колонка преференційної ставки ввізного мита у Митному тарифі України

є неінформативною (незаповненою). Тому для з'ясування преференційних умов постачань товарів необхідно звертатися до положень укладених Україною міжнародних угод про вільну торгівлю.

Країною походження товару відповідно до положень ч. 2 ст. 36 МКУ вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до критеріїв, встановлених МКУ.

Під країною походження товару може розумітися група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару.

Положення МКУ застосовуються для визначення походження товарів, на які під час ввезення в Україну поширюється режим найбільшого сприяння (непреференційне походження) (ч. 6 ст. 36 МКУ).

З метою застосування преференційних ставок мита країна походження повністю вироблених або підданих достатній переробці товарів визначається за правилами, встановленими законами, а також міжнародними договорами України (ч. 7. ст. 36 МКУ).

Наприклад, для отримання преференцій у взаємній торгівлі з європейськими державами – членами Європейського Союзу необхідно виконувати правила визначення та підтвердження країни походження товару, передбачені угодами про вільну торгівлю з такими державами.

Згідно з пунктом 2 ст. 26 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 про асоціацію з ЄС) [3], правила походження викладені в Протоколі I («Щодо визначення концепції «походження товарів» і методів адміністративного співробітництва») до цієї Угоди.

Відповідно до положень п. 1 ст. 29 Угоди про асоціацію з ЄС кожна сторона зменшує або скасовує ввізне мито на товари, що походять з іншої сторони, відповідно до графіків, встановлених у Додатку I-A до цієї Угоди. Вказані преференції надаються за умови подання в країні ввезення товарів одного з таких документів:

– сертифікату з перевезення (походження) товару EUR.1, зразок якого наведений у Додатку III Протоколу 1 до Угоди про асоціацію з ЄС (п. 1 ст. 16 Протоколу 1);

– декларації уповноваженого (затвердженого) експортера про походження товару, вчиненої на рахунку-фактурі (рахунку-проформі) чи іншому комерційному товаросупровідному документі, який детально описує товари (п. 1 ст. 16, п. 1 ст. 22 Протоколу 1);

– декларації експортера про походження товару, вчиненої на рахунку-фактурі (рахунку-проформі) чи іншому комерційному товаросупровідному документі, який детально описує товари,

за умови що їхня сукупна вартість не перевищує 6 тис. євро (п. 1 ст. 16, п.1 ст. 22 Протоколу 1).

Вказані декларації експортера про походження у перекладі тексту Протоколу 1 скорочено названо деклараціями інвойс.

У тексті декларації інвойс експортер продукції, на яку поширюється цей документ, заявляє, що за винятком випадків, де це явно зазначено, ці товари є товарами преференційного походження із зазначенням країни їхнього походження.

Як зазначено у ст. 23 Протоколу 1 до Угоди про асоціацію з ЄС, митні органи країни експорту можуть надати будь-якому експортеру, що надалі іменуватиметься «затвердженим експортером», який часто перевозить товари за цією Угодою, право складати декларації інвойс незалежно від вартості товарів, щодо яких вони складаються. Експортер, який бажає одержати такий дозвіл, повинен надати митним органам усі гарантії, які вони вважатимуть необхідними для підтвердження статусу походження товарів, а також виконання всіх інших умов цього Протоколу.

Якщо оформлення декларації інвойс здійснюється уповноваженим експортером, у ній зазначається номер (митний дозвіл №...) такого митного уповноваження.

На думку фахівців із митної справи, для ефективної ідентифікації уповноважених експортерів та оформлених ними декларацій інвойс необхідно інтегрувати українські митниці до відповідних програмно-інформаційних ресурсів компетентних органів зарубіжних країн – учасниць угод про вільну торгівлю з Україною.

Для отримання преференцій зі сплати ввізного мита відповідно до укладених Україною міжнародних угод про вільну торгівлю країна походження товару має бути належним чином задекларована органу митного контролю.

Митне оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення здійснюється митними органами на підставі митної декларації, до якої декларантом залежно від митних формальностей, установлених МКУ для митних режимів, та заявленої мети переміщення вносяться відомості, визначені у ч. 8 ст. 257 МКУ, зокрема й про найменування країни походження товарів (за наявності). Це дає змогу формувати, в тому числі, статистику товарообігу з наданням преференцій відповідно до умов міжнародних угод про вільну торгівлю.

Вимоги до оформлення і використання митних декларацій, на підставі яких декларуються товари, що переміщуються (пересилаються) через митний кордон України, визначені постановами Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 № 450 «Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій» [4], від 21.05.2012 № 431 «Про затвердження форми митної декларації для письмового декларування

товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних із провадженням підприємницької діяльності» [5].

Товари декларуються шляхом подання митному органу:

- митної декларації на бланку єдиного адміністративного документа;
- або митної декларації М-16;
- або письмової заяви за встановленою формою;
- або митної декларації для письмового декларування товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних із провадженням підприємницької діяльності;

– або іншого документа, що відповідно до законодавства може використовуватися замість митної декларації.

Митна декларація на бланку єдиного адміністративного документа для декларування товарів (крім тих, що пересилаються через митний кордон України у міжнародних поштових та експрес-відправленнях), що переміщуються через митний кордон України декларантами (крім громадян), заповнюється на:

- товари, митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 150 євро;
- товари, які підлягають державному експортному контролю та переміщення яких через митний кордон України згідно із законодавством потребує надання відповідного дозволу чи висновку;
- товари, які ввозяться на митну територію України і підлягають державній реєстрації відповідно до законодавства;
- товари, які поміщуються в митні режими митного складу, вільної митної зони, безмитної торгівлі, переробки на митній території України, переробки за межами митної території України та після перебування у таких митних режимах поміщуються в інші митні режими.

Форма митної декларації на бланку єдиного адміністративного документа запозичена до українського законодавства з Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами [6], укладеної 1987 році.

Згідно з положеннями цієї Конвенції, інформація про країну походження товару вноситься до граф 16 та 34 єдиного адміністративного документа (ЄАД).

В Україні Порядок заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.05.2012 № 651 [7]. Цим порядком, на відміну від положень Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами, не передбачається використання графи 16 ЄАД для внесення назви країни походження товару. Але визначені, в тому

числі, детальні правила заповнення графи 34 («Код країни походження») митної декларації, залежно від події вивезення чи ввезення товарів з/до України.

Також, крім вищевказаного, у графі 44 («Додаткова інформація / Подані документи / Сертифікати і дозволи») митної декларації зазначаються й відомості про необхідні для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення документи про походження товару відповідно до ч. 2 ст. 43 МКУ.

Згідно з п. 5 Положення про митні декларації, затвердженого згаданою вище постановою Кабінету Міністрів України (КМУ) від 21.05.2012 № 450 «Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій», товари (крім тих, що пересилаються через митний кордон України у міжнародних поштових та експрес-відправленнях), що переміщуються через митний кордон України декларантами (крім громадян), на які не заповнюється митна декларація на бланку ЄАД та які не можуть декларуватися за іншим документом, декларуються шляхом подання митному органу письмової заяви за визначеною у додатку 1 до цієї постанови КМУ формою. Зауважимо, що вказана форма не передбачає внесення до неї інформації про країну походження товару.

Товари, що пересилаються через митний кордон України в міжнародних поштових відправленнях, декларуються шляхом подання митному органу:

- 1) митної декларації на бланку ЄАД у разі:
  - надходження на адресу декларанта підкацізних товарів;
  - або надходження на адресу декларанта (крім громадянина) в одній депеші від одного відправника товарів, що відповідно до Митного та Податкового кодексів України є об'єктами оподаткування митними платежами;
  - або пересилання декларантом (крім громадянина) товарів, митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 150 євро;
  - або надходження на адресу громадянина в одній депеші від одного відправника товарів, сумарна фактурна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 10 тис. євро;
  - або пересилання громадянином товарів, сумарна фактурна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 10 тис. євро;

2) або у випадках, не зазначених у підпункті 1 цього пункту, – уніфікованих міжнародних документів, форми яких установлені актами Всесвітнього поштового союзу, а саме:

- митної декларації CN 23, використання якої обов'язкове під час пересилання посилок, міжнародних згрупованих поштових відправлень з позначкою «Консигнація» і відправлень «EMS» та можливе у разі пересилання відправлень з оголошеною цінністю;



– або митної декларації CN 22, використання якої обов'язкове під час пересилання дрібних пакетів, мішків «М» і відправлень «EMS» зі вкладенням письмової кореспонденції та можливе у разі пересилання бандеролей.

Інформація про країну походження товару вноситься до митних декларацій CN 23 та CN 22 відповідно у графи 8 та 5.

Товари, що пересилаються через митний кордон України у міжнародних експрес-відправленнях, декларуються шляхом подання митному органу:

1) митної декларації на бланку ЄАД:

– у разі надходження на адресу декларанта підакцизних товарів;

– або у разі надходження на адресу декларанта (крім громадянина) товарів, що відповідно до Митного та Податкового кодексів України є об'єктами оподаткування митними платежами;

– або у разі пересилання декларантом (крім громадянина) товарів, митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 150 євро;

– або у разі надходження на адресу громадянина в одному вантажі експрес-перевізника від одного відправника товарів, сумарна фактурна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 10 тис. євро;

– або у разі пересилання громадянином товарів, сумарна фактурна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 10 тис. євро;

2) або у випадках, не зазначених у підпункті 1 цього пункту, – митної декларації М-16:

– у разі надходження на адресу громадянина товарів, сумарна фактурна вартість яких перевищує суму, що не є об'єктом оподаткування митними платежами, але не перевищує суму, еквівалентну 10 тис. євро;

– у разі пересилання громадянином товарів, які є об'єктом оподаткування вивізним митом, та/або якщо відповідно до закону державними органами видаються документи, необхідні для здійснення митного контролю та митного оформлення таких товарів;

3) або письмової заяви за визначеною у додатку 1 до цієї постанови КМУ формою у разі пересилання декларантом (крім громадянина) товарів, митна вартість яких не перевищує суму, еквівалентну 150 євро.

Вищезгадана митна декларація М-16 не передбачає внесення до неї відомостей про країну походження товарів, що унеможливує застосування щодо цих товарів преференцій, відповідно до положень міжнародних угод про вільну торгівлю.

Під час переміщення (пересилання) товарів через митний кордон України громадянами митна декларація на бланку ЄАД заповнюється у разі декларування товарів (у тому числі транспортних засобів особистого користування), що ввозяться на митну територію України і підлягають державній

реєстрації відповідно до законодавства, а також коли такі товари відповідно до МКУ декларуються з поданням митної декларації, передбаченої законодавством України для підприємств. Зокрема, згідно з ч. 3 ст. 371, ч. 8 ст. 374 МКУ це стосується товарів, сумарна фактурна вартість яких перевищує еквівалент 10 тис. євро.

Для письмового декларування громадянами особистих речей, інших товарів для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних із провадженням підприємницької діяльності (крім наведених у попередньому абзаці), використовується митна декларація, визначена раніше згаданою постановою КМУ від 21.05.2012 № 431. Форма цієї декларації не передбачає внесення до неї відомостей про країну походження товару, чим породжується проблема в застосуванні щодо цих товарів преференцій, визначених положеннями міжнародних угод про вільну торгівлю. При цьому у випадках, коли товари підлягають оподаткуванню, ввізне мито стягується згідно з ч. 2, ч. 4 ст. 374 МКУ, нехтуючи критерієм країни їхнього походження, за ставкою 10 відсотків від вартості товару, що зазвичай суттєво дисонує з розміром ставок ввізного мита, визначених Митним тарифом, запровадженим Законом України від 19.09.2013 № 584 «Про Митний тариф України».

Як наслідок зазначеного, наприклад, під час ввезення через автомобільний пункт пропуску в Україну придбаної за кордоном за 2 тис. євро цифрової відеокамери (код згідно з УКТ ЗЕД – 8525 80 99 00, ставка ввізного мита згідно з Митним тарифом – 0%) громадянину доведеться сплатити 10-відсоткове ввізне мито у сумі, еквівалентній 150 євро. Вказане ввізне мито стягується митницею із застосуванням уніфікованої митної квитанції МД – 1 у порядку, затвердженому однойменним наказом Державної митної служби України від 04.01.2005 за № 1 [8].

Нині одне зі своїх основних завдань, наведених у ст. 544 МКУ – ведення митної статистики, – митниці України щодо зовнішньоторговельного обороту виконують шляхом збирання, узагальнення, аналізу, систематизації відомостей, наведених в оформлених митних деклараціях, складених на бланках єдиного адміністративного документа (ЄАД), запроваджених постановою КМУ від 21.05.2012 № 450 «Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій». Це дає змогу формувати, в тому числі, статистику товарообігу з наданням преференцій відповідно до умов міжнародних угод про вільну торгівлю.

Водночас стосовно громадян – не підприємців за наявною практикою відбувається декларування без застосування письмової форми для товарів обсягом, що не підлягає оподаткуванню, або ж шляхом заповнення декларації, форма якої

затверджена постановою КМУ від 21.05.2012 № 431 «Про затвердження форми митної декларації для письмового декларування товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних з провадженням підприємницької діяльності», що не передбачає внесення до неї відомостей про країну походження товару. Звісно, при цьому статистично не обліковуються та ігноруються відомості про країну походження товарів, стосовно яких мали би бути застосовані преференції відповідно до положень міжнародних угод про вільну торгівлю.

Через це поза інформаційним полем митної статистики ЗЕД залишаються товари, переміщені через митний кордон України у межах «неорганізованої» торгівлі. При цьому йдеться саме про той випадок, коли фізична особа – власник товарів сумарною фактурною вартістю до 10 тис. євро – на момент перетину нею митного кордону не зареєстрована в Україні як суб'єкт підприємницької діяльності, хоча й, можливо, має щодо вказаних товарів надалі комерційні наміри.

За статистичною інформацією Державної служби статистики України [9], обсяг експорту товарів і послуг з України у 2017 році становив 52,3 млрд. дол. США, а імпорту товарів та послуг – 54,9 млрд. дол. США. Порівняно з 2016-м експорт збільшився на 16%, імпорт – на 23,3%. Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу у 2017 році становило 2,6 млрд. дол. США (у 2016-му воно було позитивним і становило 541 млн дол. США). При цьому в 2017 році обсяг експорту товарів з України становив 43,2 млрд. дол. США, а обсяг імпорту – 49,6 млрд. дол. США. Порівняно з 2016 р. експорт товарів збільшився на 19 % (на 6,9 млрд. дол. США), а імпорт – на 26,4% (на 10,3 млрд. дол. США). Через випереджаюче зростання імпорту товарів порівняно з їх експортом негативне сальдо української зовнішньої торгівлі товарами у 2017 році становило 6,3 млрд. дол. (у 2016 році сальдо було також негативним – 2,8 млрд. дол. США). У 2017 році обсяг товарообігу з країнами ЄС, який переважно відбувається в умовах вільної торгівлі, передбачених міжнародними угодами, становив 38,3 млрд. дол. США. З них обсяги експорту – 17,5 млрд. дол. США, імпорту – 20,8 млрд. дол. США.

Обсяг неформальної (неорганізованої) торгівлі в 2017 році, основу якої становить «човниковий імпорт», оцінюється аналітиками ЗЕД в 3,1 млрд. дол. США. Це дорівнює 6,2% від загального обсягу імпорту або ж 14,9% від обсягу імпорту з ЄС.

Так званий «човниковий імпорт» вибудований насамперед з урахуванням положень ст. 374 МКУ та полягає у подрібненні партій імпортованих товарів до обсягів, що не підлягають письмовому деклару-

ванню та оподаткуванню митними платежами під час їх ввезення в Україну громадянами.

Тож через недосконалість системи декларування товарів митним органам України значний обсяг зовнішнього товарообігу здійснюється зі спотворенням митної статистики та без урахування положень укладених Україною міжнародних угод про вільну торгівлю.

Динаміка зміни зовнішньоторговельного сальдо країни характеризує і динаміку структурних змін її економіки. Тому митна статистика повинна вестися з якомога мінімальними погрішностями. Для цього доцільно прагнути уніфікації декларування товарів, переміщуваних через митний кордон України.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що відчутними перешкодами для застосування преференцій відповідно до умов міжнародних угод про вільну торгівлю, пов'язаних з необхідністю декларування відомостей про країну походження товару, є:

- відсутність можливості задекларувати відомості про країну походження товару у затверджених Кабінетом Міністрів України формах митних декларацій: М-16 та призначеної для письмового декларування товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних із провадженням підприємницької діяльності (затверджена постановою КМУ від 21.05.2012 № 431);

- застосування 10-відсоткової ставки ввізного мита згідно з ч. 2, ч. 4, ч. 7 ст. 374 МКУ на товари громадян, нехтуючи при цьому ставками Митного тарифу, запровадженими Законом України від 19.09.2013 № 584 «Про Митний тариф України».

Для усунення проблем у застосуванні преференційного режиму відносно товарів походженням із країн, з якими Україною укладено міжнародні угоди про вільну торгівлю, доцільно:

1. Уніфікувати форми декларування, а саме запровадити замість форм митних декларацій М-16 та призначеної для письмового декларування товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних із провадженням підприємницької діяльності, митної декларації на бланку ЄАД. При цьому необхідно спростити (зменшити) обсяг відомостей, що вносяться до ЄАД, залишивши обов'язково відомості про країну походження товарів. Це дасть змогу забезпечити застосування преференційного режиму відповідно до умов міжнародних угод про вільну торгівлю.

2. Скасувати, зокрема, норми ч. 2, ч. 4, ч. 7 ст. 374 МКУ стосовно оподаткування товарів громадян за 10-відсотковою ставкою ввізного мита з метою дотримання положень міжнародних угод про вільну торгівлю.

3. На перехідний час актуалізувати положення наказу Державної митної служби України

від 04.01.2005 № 1 «Про затвердження Порядку застосування уніфікованої митної квитанції МД-1», запровадивши до її форми колонку для внесення відомостей про країну походження товару, що дасть змогу застосовувати преференційні ставки ввізного мита, передбачені міжнародними угодами про вільну торгівлю.

4. Впорядкувати митне регулювання ввезення в Україну товарів громадян з метою протидії «човниковому імпорту».

5. Через уніфікацію форм митних декларацій вдосконалити формування достовірних показників митної статистики, зокрема, стосовно товарообігу на умовах міжнародних угод про вільну торгівлю.

Наостанок наголосимо, що міжнародна практика все ж передбачає спрощене декларування фізичними особами товарів, переміщуваних через кордон не для комерційних цілей, а також не справляння у встановлених випадках ввізних податків щодо таких товарів. Але про ігнорування відомостей стосовно країни походження товару при цьому не йдеться.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495 – VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

2. Закон України від 19.09.2013 № 584 «Про Митний тариф України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/584-18>

3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011)

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 № 450 «Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/450-2012-п>

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 № 431 «Про затвердження форми митної декларації для письмового декларування товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних з провадженням підприємницької діяльності». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/431-2012-п>

6. Конвенція про спрощення формальностей у торгівлі товарами. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/987\\_012](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/987_012)

7. Наказ Міністерства фінансів України від 30.05.2012 № 651 «Про затвердження Порядку заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1372-12>

8. Наказ Державної митної служби України від 04.01.2005 №1 «Про затвердження Порядку застосування уніфікованої митної квитанції МД-1». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0066-05>

9. Державна служба статистики України, статистична інформація. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html)

#### REFERENCES:

1. Mytnyy kodeks Ukrainy vid 13.03.2012 № 4495 –VI [Customs Code of Ukraine from 13.03.2012, № 4495-VI], (2012), available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

2. Zakon Ukrainy vid 19.09.2013 № 584 „Pro Mytnyy taryf Ukrainy” [Law of Ukraine dated 19.09.2013 № 584 «On the Customs Tariff of Ukraine»,], (2013), available at: <http://zakon.rada.gov.ua/go/584-18>

3. Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu, z odniyei storony, ta Yevropeys'kym Soyuzom, Yevropeys'kym spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnimi derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony [Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand], available at: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011)

4. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21.05.2012 № 450 «Pytannya, pov'yazani iz zastosovanniam mytnykh deklaratsiy» [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 21.05.2012 № 450 «Questions related to the application of customs declarations»,], (2012), available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/450-2012-п>

5. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21.05.2012 № 431 «Pro zatverdzhennya formy mytnoyi deklaratsiyi dlya pys'movoho deklaruvannya tovariv, shcho peremishchuyut'sya cherez mytnyy kordon Ukrainy hromadyanamy dlya osobystykh, simeynykh ta inshykh potreb, ne pov'yazanykh z provadzhenniam pidpnyemnyts'koyi diyal'nosti» [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 21.05.2012 № 431 «On approval of the form of the customs declaration for the written declaration of goods transferred through the customs border of Ukraine by citizens for personal, family and other needs not related to the entrepreneurial activity»,], (2012), available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/431-2012-п>

6. Konventsiya pro sproshchennya formal'nostey u torhivli tovaramy [Convention on the simplification of formalities in trade in goods], (1987), available at: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/987\\_012](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/987_012)

7. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.05.2012 № 651 «Pro zatverdzhennya Poryadku zapovnennya mytnykh deklaratsiy na blanku yedynoho administratyvnoho dokumenta» [Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 30.05.2012 № 651 «On approval of the procedure for filing customs declarations on the form of a single administrative document»,], (2012), available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1372-12>

8. Nakaz Derzhavnoyi mytnoyi sluzhby Ukrainy vid 04.01.2005 №1 «Pro zatverdzhennya Poryadku zastosovanniam unifikovanoyi mytnoyi kvytantsiyi MD-1» [Order of the State Customs Service of Ukraine dated 04.01.2005 №1 «On approval of the procedure for the application of the uniform customs receipt MD-1»,], (2005), available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0066-05>

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, statystychna informatsiya [State Statistics Service of Ukraine, statistical information], available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html)

**Zajac V.V.**

Senior Research Scholar  
Department for the Improvement of Counteraction to Customs Offenses  
Scientific Research Centre for Customs Affairs  
Research Institute of Fiscal Policy  
University of State Fiscal Service of Ukraine

**FREE TRADE: PECULIARITIES OF THE DECLARATION OF THE COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS**

International trade stimulates the global economy. In the period of economic globalization, there is a need to simplify the access of products to world commodity markets through the mutual use by countries – trade partners of preferences with respect to each other's goods. International Free Trade Agreements are meant to translate this need into reality.

Customs authorities in today's conditions should safeguard the chain of international supplies of goods, apply the stipulated by law preferences, other measures of tariff and non-tariff regulation of foreign trade activities.

Insufficiently effective customs formalities in determining the country of origin of commodities complicate the proper application of the preferential provisions of free trade agreements. This is due, in particular, to a variety of legal provisions concerning the declaration and documentary evidence of the country of origin of goods, the imperfection of Ukrainian legislation on customs matters.

The article investigates, reveals, and summarizes the actual problems of declaring the country of origin of goods as a precondition for the use of preferences in accordance with the provisions of international agreements on free trade. The novelty of the article is also to determine the ways to eliminate these problems.

In order to eliminate the problems in applying preferential treatment to goods originating from countries with which Ukraine has concluded international free trade agreements, it is expedient:

- to unify the forms of declaration, namely to introduce, instead of the forms of M-16 customs declarations and for the purpose of the written declaration of goods transported through the customs border of Ukraine by citizens for personal, family, and other needs not related to the conduct of business activities, customs declaration on the only administrative document (OAD) form. In this case, it is necessary to simplify (reduce) the amount of information entered into the OAD, leaving the necessary information about the country of origin of goods. This will ensure the application of preferential treatment in accordance with the terms of international free trade agreements;

- to cancel, in particular, the rules of Part 2, Part 4, Part 7 of Art. 374 of the Customs Code of Ukraine concerning the taxation of goods by citizens at a 10 percent rate of import duty in order to comply with the provisions of international agreements on free trade.

## ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ FEATURES OF THE MODERN STAGE OF GLOBALIZATION

УДК 330.190.1

**Можайкіна Н.В.**

к.е.н, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
та міжнародної економіки  
Харківський національний університет  
міського господарства  
імені О.М. Бекетова

**Рудь Д.В.**

студентка  
Харківський національний університет  
міського господарства  
імені О.М. Бекетова

*У статті розглядається баланс позитивних і негативних наслідків глобалізації. Аналізується їх взаємний вплив на розвиток національних економік. Виділено основні тенденції руйнівного впливу глобалізації та особливості їх прояву в розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Обґрунтовано напрями формування економічної політики держави на сучасному етапі глобалізації.*

**Ключові слова:** глобалізація; позитивні та негативні наслідки, інтернаціоналізація, спеціалізація країн, транснаціональні компанії, конкурентоспроможність, структурна перебудова, інновації, державна політика.

*В статье рассматривается баланс положительных и отрицательных последствий глобализации. Анализируется их взаимное влияние на развитие национальных экономик. Выделены основные тенденции разрушительного воздействия глобализации и особенности их проявления в развитых и развивающихся странах. Обоснованы направления формирования экономической*

*политики государства на современном этапе глобализации.*

**Ключевые слова:** глобализация; положительные и отрицательные последствия, интернационализация, специализация стран, транснациональные компании, конкурентоспособность, структурная перестройка, инновации, государственная политика.

*The article discusses the balance of positive and negative effects of globalization. Their mutual influence on the development of national economies is analysed. The main trends of the destructive impact of globalization and features of their manifestation in developed and developing countries are highlighted. Directions of the formation of the state economic policy at the present stage of globalization are substantiated.*

**Key words:** globalization; positive and negative consequences, internationalization, specialization of countries, transnational companies, competitiveness, restructuring, innovation, government policy.

**Постановка проблеми.** Глобалізація – це найбільш яскравий прояв прогресу, що несе незліченні економічні і соціальні новації. Разом із тим глобалізація вже в початковій своїй стадії виявила нові небезпеки і ризики, причому досить суворі. Баланс позитивних і негативних наслідків постійно змінюється. Ясно одне, що процеси глобалізації є об'єктивними й активно впливають і будуть впливати надалі на економічний розвиток національних економік, окремих регіонів та загалом на світову економіку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасна наукова думка щодо інтенсифікації глобалізаційних процесів у світі дещо неоднозначна. Особливу увагу глобалізаційним процесам та їх впливу на тенденції розвитку світового простору приділяли західні вчені, а саме С. Гофман, Г. Марковіц, Ф. Мартін, Е. Роуз, М. Обстфельд, А. Тейлор, Д. Тобін, У. Шарп, М. Філстейн, Ч. Харіок та інші, які детально дослідили динаміку розвитку глобалізаційних процесів та їх взаємозв'язок із розвитком різних сегментів світової економіки. Вплив на національні економіки широко висвітлюється у працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких такі відомі дослідники, як В. Базилевич, О. Біленький, О. Білорус, А. Гальчинський, Н. Гражевська, Б. Губський, В. Іноземцев, Е. Кочетов, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, А. Неклесса, В. Новицький, Ю. Пахомов, М. Портер, А. Поччаї, Р. Робертсон, С. Соколенко, Дж. Стігліц, А. Філіпенко, А. Чухно та ін. Під час дослідження економічних аспектів глобалізації багато економістів підкреслюють не тільки її переваги, а й наголошують на недоліках, внутрішніх суперечностях. З огляду на це подальші орга-

нізаційно-управлінські зміни та трансформації системи господарювання слід здійснювати на ґрунті дослідження й осмислення впливу глобалізації на розвиток національної економіки.

**Постановка завдання.** Незважаючи на активне дослідження економістами проблем глобалізації, вимагають поглибленого вивчення й узагальнення процеси її впливу на розвиток насамперед національних економік для формування урядом інструментів адаптації та мінімізації її впливу.

**Виклад основного матеріалу.** Світовий досвід другої половини ХХ ст. доводить, що специфічні умови, особливості національного розвитку, кризові стани і внутрішні трансформації не можуть ані відмінити, ані відкласти дію об'єктивних законів глобалізації розвитку. Глобалізація є комплексним процесом, який паралельно розвивається у трьох основних напрямках: зменшення перешкод для економічної, політичної і культурної взаємодії країн і народів; створення гомогенного економічного, політичного і культурного просторів; формування структур глобальної керованості [1, с. 12–13].

Насамперед явища глобалізації світової економіки – це всебічна інтернаціоналізація, що поширюється сьогодні практично на всі країни світу, всі сфери виробництва й обігу, зумовлює виникнення й формування якісно нового явища в поступальному розвитку цивілізації. Вона виражається в таких процесах, як:

– поглиблення інтернаціоналізації виробництва, а не обміну, як це мало місце раніше. Інтернаціоналізація виробництва проявляється в тому, що в створенні кінцевого продукту в різних формах і на різних стадіях беруть участь виробники бага-

тьох країн світу. Проміжні товари і напівфабрикати займають все більшу частку в світовій торгівлі і в міжкорпоративних трансфертах. Інституційною формою інтернаціоналізації виробництва виступають ТНК;

– поглиблення інтернаціоналізації капіталу, що полягає у зростанні міжнародного руху капіталу між країнами, насамперед у вигляді прямих інвестицій (причому обсяги прямих іноземних інвестицій зростають швидше, ніж зовнішня торгівля і виробництво), інтернаціоналізації фондового ринку;

– глобалізація продуктивних сил через обмін засобами виробництва і науково-технічними, технологічними знаннями, а також у формі міжнародної спеціалізації і кооперації, що зв'язують господарські одиниці в цілісні виробничо-споживчі системи; через виробниче співробітництво, міжнародне переміщення виробничих ресурсів;

– формування глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, що забезпечує здійснення міжнародного співробітництва;

– посилення інтернаціоналізації обміну на основі поглиблення міжнародного поділу праці, зростання масштабів і якісної зміни характеру традиційної міжнародної торгівлі упредметненими товарами. Все більш важливим напрямом міжнародного співробітництва стає сфера послуг, яка розвивається швидше за сферу матеріального виробництва;

– збільшення масштабів міжнародної міграції робочої сили. Вихідці з відносно бідних країн знаходять застосування як некваліфікована або малокваліфікована робоча сила в розвинених країнах. При цьому країни, що використовують іноземну працю для заповнення певних ніш на ринку праці, пов'язаних із низькокваліфікованою і низькооплачуваною роботою, намагаються утримувати імміграцію в певних межах. Водночас сучасні телекомунікаційні технології відкривають нові можливості в цій сфері і дають змогу безболісно обмежити імміграційні процеси. Будь-яка компанія в Європі, Північній Америці або Японії може з легкістю доручити виконання, наприклад, комп'ютерних робіт виконавцю, що знаходиться в іншій країні, і негайно отримати готову роботу в своєму офісі;

– зростаюча інтернаціоналізація впливу виробництва і споживання на навколишнє середовище, що викликає зростання потреби в міжнародному співробітництві, спрямованому на вирішення глобальних проблем сучасності [2, с. 212].

Таким чином, як тенденція світового розвитку глобалізація проявляється в зростаючій взаємозалежності національних економік і спрямована на зміцнення інтеграційної згуртованості світу, на створення єдиної світової економіки, єдиного полі-

тичного, правового й культурно-інформаційного простору, що дасть змогу в остаточному підсумку додати світовому співтовариству нову якість розвитку. В основі глобалізації залишався процес інтернаціоналізації господарського життя. Однак з'явилося безліч нових супутніх явищ і процесів.

Прогнозувалося, що у видимій перспективі глобалізація спричинить за собою: інтенсифікацію інтеграційних регіональних процесів; більшу відкритість економічних систем держав, що натапер ще не повністю здійснили лібералізацію господарської діяльності; безперешкодний доступ всім учасникам на будь-які ринки; універсалізацію норм і правил здійснення торгових і фінансових операцій; уніфікацію регулювання і контролю за ринками; стандартизацію вимог до переміщення капіталу, інвестиційного процесу та всесвітньої платіжно-розрахункової системи.

Однак у зв'язку зі змінами в міжнародних відносинах з'являється небезпека прояву негативних сторін процесу регіоналізації та глобалізації. Процес глобалізації двозначний: з одного боку, це об'єктивний процес – результат розвитку виробничих сил і відповідних економічних відносин, а з іншого – це суб'єктивний процес, який є результатом певної політики найбільш потужних країн.

Саме тому сьогодні немає одностайних поглядів на позитивні аспекти глобалізації. Це пояснюється різним ступенем розвитку національних економік різних країн. У результаті цього процеси, які є позитивними для функціонування національного господарства високорозвинених країн в умовах глобалізації, можуть згубно впливати на економіки країн, що розвиваються.

Для розвинутих економік позитивний вплив глобалізації проявляється у зростанні обсягів зовнішньої торгівлі в результаті поглиблення спеціалізації країн. Оскільки національні корпорації промислово розвинених країн володіють сучасними технологіями та ефективним менеджментом, лібералізація торгівлі сприяє розширенню ринків збуту і, як наслідок, обсягів зовнішньої торгівлі країн. До цього додається експансія національного капіталу на закордонні ринки. Ринки капіталу розвинених країн, як правило, характеризуються надлишком капіталу та низькою дохідністю його використання, тоді як у менш розвинених країнах спостерігається дефіцит капіталу та, відповідно, висока дохідність його використання. Лібералізація інвестиційних режимів, що супроводжує процеси глобалізації, дає можливості для національного капіталу промислово розвинених країн розширити сфери діяльності за рахунок інших країн і підвищити ефективність його використання [2, с. 345].

Такі процеси супроводжуються доступом до ресурсів інших країн. Лібералізація ринків ресурсів, що супроводжує процеси глобалізації, дає змогу ТНК промислово розвинених країн отри-

мати доступ до більш дешевих та більш дефіцитних ресурсів, насамперед природних, людських, науково-технічних та інших. Експансія транснаціональних корпорацій посилилася у 90-ті роки минулого століття. Це спричинено різноманітними факторами:

По-перше, ТНК зуміли відкрити для себе деякі нові регіони: з розпадом Радянського Союзу і зміною політичних курсів та зовнішньої політики колишніх соціалістичних країн система світового ринку розповсюдилася на значні території. По-друге, швидкими темпами зростала глобалізація фінансового сектору, що сприяло інтеграції фінансових ринків окремих країн. Виникли величезні транснаціональні фінансові конгломерати. Глобальні фінансові потоки стали визначальним чинником міжнародних економічних відносин. По-третє, процеси приватизації та комерціалізації відкрили нові ринки та галузі, які раніше були недоступні або ж доступні з істотними обмеженнями [3]. Позитивні сторони протікання глобалізації у світі не оминули і менш розвинуті країни. Для них це проявляється у зростанні ринків збуту продукції національних підприємств. Хоча це переважно сировинні ресурси та напівфабрикати, однак це дає змогу в результаті спеціалізації збільшити доходи місцевих підприємств. Також відбувається залучення інвестицій. Менш розвинені країни в основному характеризуються дефіцитом інвестиційних ресурсів. Глобалізація сприяє залученню прямих іноземних інвестицій і, як наслідок, збільшенню обсягів національного виробництва, кількості робочих місць, податкових надходжень. Відбувається залучення економік таких країн до новітніх технологій. Характерною особливістю країн, що розвиваються, є низький науково-технічний рівень їхнього розвитку. Вкладання прямих іноземних інвестицій сприяє інтеграції цих країн до сучасних науково-технічних розробок, якими володіють ТНК. Це супроводжується доступом до дефіцитних ресурсів з інших країн.

Розвиток процесу глобалізації останнім часом виявив безліч граней цього вкрай складного і суперечливого процесу. Насамперед це загострення протиріч між тенденціями посилення глобальної взаємозалежності і наростання дисбалансів у світовому розвитку. Крім того, все більш явне виявлення не просто різної інтенсивності економічного розвитку різних країн, але і його різноскерованості, різнокритеріальності.

Руйнівний вплив глобалізації проявляється в таких тенденціях. По-перше, різко збільшується розрив між слабкими і сильними країнами; розрив, який не випадково збігся з початком глобалізації і пояснюється стрибкоподібним наростанням нееквівалентного обміну. За останні 25 років розрив у рівнях доходів між країнами та групами населення не тільки не скоротився, а навпаки, зріс. Нерівність

у заробітній платі та доходах збільшилася майже в усіх країнах. У більшості держав частка прибутку в доході є вищою, а заробітної плати – нижчою, ніж на початку 80-х років минулого століття. Безробіття в промислово розвинених країнах залишається високим [9]. А це – ґрунт для наростання загроз – і екологічних, і соціальних, і фінансово-економічних.

По-друге, саме на ґрунті глобалізації відбувається загрозлива людству деформація фінансово-ринкових механізмів. Узагальнено це проявляється через антиліберальне переродження інструментів конкуренції: конкуренція вироджується, перетворюючись на свою протилежність. Вона вже не підштовхує відстаючих і не спонукає їх до нарощування конкурентних переваг, як це було до 70-х років, а знищує багатьох із тих, хто в інших умовах мав би шанс на виживання. Причому це стосується не тільки господарюючих суб'єктів, але і цілих країн.

Так, у розвинених країнах спостерігається зменшення податкових надходжень та рівня керуваності фінансовим сектором. Транснаціональні компанії, активно використовуючи офшорні зони, цілком легально мінімізують рівень оподаткування, акумулюючи фінансові ресурси в податкових гаванях. Високий рівень ліквідності та прозорості фінансових ринків сприяє швидкому перетіканню капіталу під впливом спекулятивних очікувань, що негативним чином може відобразитися на фінансовій системі тієї чи іншої держави. Сюди ж додається поширення тероризму та транснаціональної злочинності, що підриває національну безпеку розвинених держав, чому сприяють відкритість ринків та інтенсифікація міграційних процесів [4, с. 64].

Водночас малорозвинені національні економіки стикаються із банкрутством окремих неконкурентоспроможних виробників і навіть галузей промисловості в результаті високого рівня спрацювання основних фондів, низького науково-технічного потенціалу, неефективного менеджменту і, як наслідок, зростанням безробіття, соціальної напруги та податкових надходжень. Також спостерігається високий рівень залежності економіки країни від зовнішньоекономічної кон'юнктури та неспроможність уряду ефективно впливати на динаміку макроекономічних показників [5, с. 26]. Відбувається вилучення ресурсів із країни. У результаті використання механізмів трансфертного ціноутворення ТНК вилучають із приймаючих країн природні ресурси за заниженими цінами. Такому вилученню підлягають інтелектуальні та фінансові ресурси менш розвинених країн. Великою мірою подібні загрози стають можливими тому, що економіки менш розвинутих країн стають більш відкритими.

Це докорінно суперечить зовні сповідуваним Заходом ліберальним постулатам. Людина вже не раціональна, а ірраціональна; економіка – не мотиваційна, а перерозподільча; предмет бізнесу

все більшою мірою віртуальний; інформаційні технології реалізуються через мережеву несвободу; вже не товар підганяється до потреб людини, а людина підганяється під товар тощо. Це – явища, які загрожують стійкості світової економіки. По-третє, серйозні загрози стабільному розвитку економіки походять від ажіотажної експансії глобального капіталу, особливо капіталу спекулятивного. Потужні хвилі, що народжуються спекулятивними накатами, дестабілізують економіку не тільки слабких, але й сильних країн. Навіть США, продукуючи, по суті, ці процеси, отримують удари у відповідь за принципом бумеранга, що особливо відчувається на фондовому ринку. Глобальні сили, крім іншого, руйнують соціальні програми як несумісні з їхнім інтересом.

Варто додати, що глобалізація створює небезпеку поширення гіперінфляції. Лібералізація капітальних статей платіжних балансів створила передумови для міграції усім світом короткострокового спекулятивного капіталу (іноземних депозитів у комерційних банках, вкладень іноземного капіталу в державні цінні папери й акції). Вільна міграція світом капіталу дестабілізує національну економіку. Спекулянти можуть підірвати стабільність національних валют, примушуючи уряди вживати дорогих заходів. Більшість держав, за винятком індустріально розвинутих, безсилі під час коливань валютних курсів і рухів капіталів, бо не володіють необхідним досвідом і інструментами економічної політики. Спрощується здійснення та розповсюдження шахрайських операцій у глобальному масштабі. Досягнення глобалізації відкривають нові можливості для кримінальних груп, відмивання «брудних грошей», підпільної економіки, торгівлі наркотиками тощо [6].

У глобалізованій світовій економіці залишається все менше місця для національних економічних автономій, тобто національні уряди поступово втрачають контроль над господарським розвитком країни. Це насамперед зумовлено:

- зменшенням ефективності основного інструменту економічної політики уряду, тобто фіскальної політики;
- послабленням впливу монетарної політики, оскільки регулювання процентних ставок може спонукати масовий відплив фінансового капіталу з країни і в результаті спричинити фінансову кризу в країні;
- високим рівнем залежності динаміки національних макроекономічних показників від стану зовнішньоекономічної кон'юнктури, на яку уряд не в змозі впливати.

Таким чином, глобалізація, як і будь-який інший процес, має свої негативні та позитивні наслідки. Завдання урядів країн світу – проводити відповідну економічну та міжнародну політику, що забезпечила б уникнення негативних та ефек-

тивне використання позитивних наслідків глобалізаційних процесів.

Глобалізація дає величезні переваги країнам, котрі володіють інформаційними технологіями, а це – країни, що вже вирвалися вперед, насамперед країни Заходу. Прискорене просування технологічних новацій по ланцюжках модернізованих галузей було одним (хоча і не єдиним) із чинників безкризового розвитку Заходу протягом багатьох років. Цьому, зрозуміло, багато в чому сприяла і фінальна модернізація у сфері кінцевого споживання [5, с. 27].

І очікувалося, що каскадна модернізація повинна глобалізацією лише посилюватися. Адаже в новій ситуації істотно прискорюються не тільки інформаційне обслуговування, але і рух фінансів, а значить, інвестицій. Однак, попри всю цю логіку, глобалізація, яка в основному йшла від США, не тільки не прискорила, але навіть загальмувала процес передачі технологічних новацій в галузі традиційної економіки. Тобто глобалізація багато в чому знецінила, насамперед у США, модернізацію традиційних галузей на базі інформаційних технологій. Іншою неприємною стороною ажіотажного спекулятивного триумфу інформаційних технологій стало прискорення процесу перенакопичення капіталу в самій інформаційній сфері. Затримка в оновленні традиційних галузей, що відбулася в США через розгул ажіотажних спекуляцій, дала шанс конкурувати з Америкою не тільки країнам Західної Європи, а й, наприклад, Китаю.

Так, вступивши на шлях модернізацій, а шлях цей для нас безальтернативний, Україна може зменшити розрив із високотехнологічними країнами, отримавши відносну перевагу в динаміці витрат і результатів саме завдяки гармонізації відтворювального процесу.

Але за опори на наявний інерційний розвиток інтегрування України в глобальну систему не може бути успішним. Стосовно можливостей і перспектив України це щонайменше означає необхідність зміни інерційного розвитку на інноваційний. Нинішня економіка з її розвалені індустрією і низькою технологічністю такого тестування не витримає. Відбудеться девальваційна переоцінка наших витрат і результатів. І багато з того, що здається зараз успішним, може виявитися малоприятним.

**Висновки.** У процесі формування національної економічної політики держави повинні намагатися максимізувати вигоду від глобалізації і регіональної інтеграції і водночас мінімізувати свої втрати. З огляду на вищесказане правомірно говорити про те, що глобалізація являє собою поєднання і посилення як конкуренції, так і співпраці на міжнародній арені.

Поглиблення позицій у конкурентній боротьбі об'єктивно вимагає поглиблення співпраці та кон-



солідації сил. Платою за глобалізацію в розвинених країнах стає додаткове вкладення капіталу. У менш розвинених країнах виникла потреба структурної перебудови, яка передбачає раціональну політику держави в науковій сфері, адже саме інновації є потужним чинником, що підвищує конкурентність країни на міжнародній арені. Сфера інноваційних технологій виходить на перший план, вона стає однією з головних галузей економіки будь-якої розвиненої держави, що підтверджується безперервним зростанням обороту нових технологій і наукомісткої продукції на світовому ринку.

У результаті посилюється суперечливість процесів глобалізації і власної політики будь-якої країни (поєднання відкриття внутрішніх ринків і захист національного капіталу). У менш розвинених країнах економіка у процесі глобалізації стає ще більш залежною, тому дуже важливо знайти правильну тактику адаптації національної економіки до цього процесу, яка багато в чому визначається ефективністю здійснюваної державної політики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко, М.О. Гончаренко, В.А. Зленко [та ін.]; кер. авт. кол. і наук. ред. О.Г. Білорус. К. : КНЕУ, 2001. 733 с.
2. Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія / О.П. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянин. Львів. : Видавництво ЛКА, 2015. 594 с.
3. Сазонець І.Л. Посилення ролі ТНК: позитивні та негативні наслідки [Електронний ресурс] / І.Л. Сазонець // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. Суми: УАБС НБУ, 2009. Т. 24. С. 122–127.
4. Орлова Н. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації // Схід, 2007. № 5 (83). С. 62–65.

5. Гурковський В.І. Сутність і феноменологія глобалізації в контексті формування глобального інформаційного суспільства // Державне управління удосконалення та розвиток, 2010. № 3. С. 25–28

6. Павленко О.П. Глобалізаційний аспект: позитивні та негативні наслідки [Електронний ресурс] / О.П. Павленко. URL: [http://www.rusnauka.com/13\\_EISN\\_2012/Economics/3\\_109746.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_EISN_2012/Economics/3_109746.doc.htm)

#### REFERENCES:

1. Bilorus O.H., Lukianenko D.H., Honcharenko M.O., Zlenko V.A. (2001) Hlobalizatsiia i bezpeka rozvytku [Globalization and development security]. Kyiv: KNEU, pp.12–13. (in Ukrainian)
2. Kutsyk P.O. (2015) Hlobalna ekonomika: pryntsyepy stanovlennia, funktsionuvannia, rehuliuvania ta rozvytku [Global economy: principles of formation, functioning, regulation and development]. Lviv. : LKA, pp. 212–213. (in Ukrainian)
3. Sazonets I. L. (2013) Posylennia roli TNK: pozytyvni ta nehatyvni naslidky [Strengthening the role of TNCs: positive and negative effects] Problems and prospects of development of the Banking system of Ukraine: Collection of scientific works, vol. 24, Sumy.: UABS NBU, pp. 122–127 (in Ukrainian)
4. Orlova N. (2007) Osoblyvosti rozvytku svitovoho finansovoho rynku v umovakh hlobalizatsii [Features of development of the world financial market in the conditions of globalization]. Skhid, vol. 5 (83). pp. 62-65. (in Ukrainian)
5. Hurkovskiy V.I. (2010) Sutnist i fenomenolohiia hlobalizatsii v konteksti formuvannia hlobalnoho informatsiinoho suspilstva [The essence and phenomenology of globalization in the context of the formation of a global information society]. Public Administration of Improvement and Development, vol. 3. pp. 25–28/
6. Pavlenko O.P. (2012) Hlobalizatsiinyi aspekt: pozytyvni ta nehatyvni naslidky [Globalization aspect: positive and negative effects] Available at: [http://www.rusnauka.com/13\\_EISN\\_2012/Economics/3\\_109746.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_EISN_2012/Economics/3_109746.doc.htm)

**Mozhaykina N.V.**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Economic Theory and International Economics,  
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv**Rud D.V.**

Student

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

**FEATURES OF THE MODERN STAGE OF GLOBALIZATION**

The processes of globalization are objective and actively influence and will further influence the economic development of national economies, individual regions and, in general, the global economy. They develop in parallel in three main directions: the reduction of obstacles to the economic, political, and cultural interaction of countries and peoples; creation of homogeneous economic, political, and cultural spaces; formation of structures of global manageability. At the same time, globalization already in its initial stage revealed new threats and risks, and they are quite severe. The balance of positive and negative consequences is constantly changing.

At the core of globalization was the process of internationalization of economic life. However, many new concomitant phenomena and processes appeared. The process of globalization is ambivalent: on the one hand, the result of the development of productive forces and the corresponding economic relations, and on the other, it is a subjective process, which is the result of a certain policy of the most powerful countries. As a result, processes that are positive for the functioning of the national economy of highly developed countries under the conditions of globalization can have a detrimental effect on the economies of developing countries. The destructive influence of globalization is manifested in the following trends. Firstly, the gap between the weak and the strong countries is sharply increasing. Second, precisely on the basis of globalization, there is the threatening-humanity deformation of financial and market mechanisms. In general, this is manifested through the degeneration of competition instruments.

In the globalized world economy, there is less space for national economic autonomies, that is, national governments are gradually losing control over the economic development of the country. The task of governments around the world is to pursue an appropriate economic and international policy that would prevent the negative and effective use of the positive consequences of globalization processes.

## МИТНІ ПРАВИЛА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО ВВЕЗЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ГРОМАДЯНАМИ

### CUSTOMS RULES FOR FOREIGN COUNTRIES REGARDING THE IMPORTATION OF VEHICLES BY CITIZENS

УДК 339.5

**Попель С.А.**

к.е.н., старший науковий співробітник  
відділу дослідження митних зобов'язань  
Науково-дослідний центр митної справи  
Науково-дослідного інституту  
фіскальної політики  
Університету державної фіскальної  
служби України

*У статті досліджено митні правила щодо ввезення транспортних засобів громадянами у Федеративній Республіці Німеччина, Королівстві Бельгія та Королівстві Норвегія. Зокрема, виділено особливості митних правил стосовно транспортних засобів залежно від країни імпорту транспортного засобу (транспортний засіб імпортується з країн ЄС чи з інших країн).*

**Ключові слова:** митні правила, транспортні засоби, країна імпорту транспортного засобу, ввізне мито.

*В статье исследованы таможенные правила ввоза транспортных средств гражданами в Федеративной Республике Германия, Королевстве Бельгия и Королевстве Норвегия. В частности, выделены особенности таможенных правил относительно*

*транспортных средств в зависимости от страны импорта транспортного средства (транспортное средство импортируется из стран ЕС или других стран).*

**Ключевые слова:** таможенные правила, транспортные средства, страна импорта транспортного средства, ввозная пошлина.

*The article examines the customs rules for the importation of vehicles by citizens in the Federal Republic of Germany, the Kingdom of Belgium and the Kingdom of Norway. In particular, the peculiarities of the implementation of customs rules concerning vehicles are determined depending on the country of import of the vehicle (the vehicle is imported from the EU or from other countries).*

**Key words:** customs rules, means of transport, country of import of a vehicle, import duty.

**Постановка проблеми.** Динамізм та постійна зміна ринкового середовища спричиняють зростання обсягів міжнародних перевезень та збільшення кількості транспортних засобів, що перетинають митний кордон України. В останні роки зростання обсягів імпорту транспортних засобів було пов'язане з набуттям чинності змін до Податкового кодексу України у 2016 р., згідно з якими ставки акцизного податку на легкові вживані автомобілі скоротилися у 10–20 разів, а також стабілізацією курсу гривні, відродженням автокредитування та посиленням ділової активності в країні. За таких умов удосконалення митних правил щодо ввезення транспортних засобів стає одним із першочергових завдань органів доходів і зборів. А тому доцільним є дослідження досвіду провідних країн світу в урегулюванні досліджуваної проблематики.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вивченню питань, що стосуються митних правил у різних країнах світу, присвячено праці таких науковців, як І.Г. Бережнюк, Б.Я. Кузняк, В.А. Свічкар, В.В. Ченцов.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є вивчення митних правил зарубіжних країн щодо ввезення транспортних засобів громадянами.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Для якісного дослідження питань, що стосуються митних правил увезення транспортних засобів, звернемося до досвіду економічно розвинутих країн. Незважаючи на те що норми національних законодавств цих країн здебільшого приведено у відповідність до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, у питаннях ввезення транспортних засобів існує велика кількість особливостей, які кожна країна впроваджує з огляду на свої економічні інтер-

еси. Розглянемо особливості ввезення транспортних засобів громадянами на прикладі Королівства Бельгія, Королівства Норвегія та Федеративної Республіки Німеччини.

Передусім доцільним є вивчення митних правил щодо ввезення транспортних засобів громадянами Королівства Бельгії.

Якщо громадянин увозить транспортний засіб із-за кордону та має бажання зареєструвати його на своє ім'я в Бельгії, слід урахувати дві обставини, а саме:

- країну імпорту транспортного засобу (транспортний засіб імпортується з країни ЄС чи з інших країн);
- вік транспортного засобу. Всі транспортні засоби поділяються на нові та старі (транспортні засоби вважаються новими, якщо вони були придбані менше ніж півроку тому або якщо його пробіг менше ніж 6 тис. км).

Якщо транспортний засіб імпортується з країни – члена ЄС, власник після перетину кордону має відвідати бельгійську митницю. Якщо імпортується новий транспортний засіб, до митного органу необхідно представити декларацію щодо сплати ПДВ; якщо транспортний засіб декларується як такий, що вже перебував у використанні, подання такого документу не є необхідним.

Під час відвідання митного органу необхідно представити такі документи:

- рахунок-фактуру або будь-який інший документ, що підтверджує купівлю транспортного засобу;
- свідоцтво про іноземну реєстрацію транспортного засобу;
- заявку на реєстрацію транспортного засобу в Бельгії.

Якщо транспортний засіб імпортується з-за меж ЄС, необхідно після перетину кордону у першому ж митному пункті заявити про переміщення транспортного засобу. Представлення транспортного засобу до митного оформлення може здійснюватися або в Бельгії, або в іншій країні – члені ЄС.

У пункті пропуску митному органу мають бути надані такі документи:

- документ IM4 або EU 4 (якщо митне оформлення здійснюється в країні – члені ЄС, зазначені документи повинні бути надані також і митному органу Бельгії);

- рахунок-фактура або інший документ, що засвідчує купівлю транспортного засобу;

- оригінал документа про іноземну реєстрацію транспортного засобу;

- заявку на транспортний засіб, на якій посадові особи митного органу мають наклеїти стікер із номером 705 і зробити позначку в полі W зазначеної форми.

Крім того, митному органу необхідно сплатити такі митні платежі:

- ввізне мито. Сума ввізного мита розраховується на підставі митної вартості та типу транспортного засобу. Для легкових автомобілів цей тариф становить 10%;

- ПДВ. Базою нарахування ПДВ є митна вартість транспортного засобу плюс ввізне мито та інші додаткові збори. Ця сума залежить від рівня ПДВ у країні, у Бельгії – 21%.

Якщо митний орган знаходиться в іншій країні – члені ЄС, але імпортер хоче завершити митне оформлення в Бельгії.

У пункті пропуску в іншій країні – члені ЄС мають бути надані такі документи:

- документ T 1 (T1 – це транзитний документ, який використовується для перевезення товарів із митного органу відправлення до митного органу призначення без сплати митних зборів та податків на територіях країн, що входять до транзитної угоди) із зазначенням адреси бельгійського митного органу як кінцевого пункту призначення;

- рахунок-фактура або інші документи, що засвідчують купівлю транспортного засобу;

- оригінал документу про іноземну реєстрацію транспортного засобу.

У пункті призначення в Бельгії мають бути надані такі документи:

- документ T1;

- документ IM4 або EU4;

- рахунок-фактуру або інші документи, що засвідчують купівлю транспортного засобу;

- оригінал документу про іноземну реєстрацію транспортного засобу;

- заявку на транспортний засіб, на якій посадові особи митного органу мають наклеїти стікер із номером 705 і зробити позначку в полі W зазначеної форми.

У пункті призначення в Бельгії мають бути сплачені такі митні платежі:

- ввізне мито. Сума ввізного мита розраховується на підставі митної вартості та типу транспортного засобу. Для автомобілів цей тариф становить 10%;

- ПДВ. 21% від суми митної вартості, ввізних мит та будь-яких інших додаткових платежів [1].

На окрему увагу щодо ввезення транспортних засобів заслуговує досвід Королівства Норвегія.

Перед в'їздом до Королівства Норвегія громадяни, які бажають увезти транспортний засіб, повинні звернутися до Норвезької адміністрації громадських доріг, щоб уточнити технічні вимоги, які будуть пред'явлені до транспортного засобу у зв'язку з реєстрацією в Норвегії. Також необхідно звернутися до органів державної влади країни для уточнення питань:

- чи існують експертні обмеження щодо транспортного засобу;

- чи транспортний засіб має дійсні номерні знаки та страхування.

Для ввезення транспортного засобу на митну територію Норвегії громадянин має перетнути кордон за його кермом та повідомити про це в червоній зоні пункту пропуску.

Громадяни мають право використовувати чинну іноземну реєстрацію (номерні знаки) транспортного засобу протягом 30 днів із часу його митного оформлення. Вимогою для таких транспортних засобів є те, що вони повинні бути застраховані, мати задовільний технічний стан, а також сертифікат реєстрації транспортного засобу (vognkort) та документи, що засвідчують митне оформлення, які можуть бути представлені для перевірки у будь-який час.

Якщо під час перетину кордону транспортний засіб не застраховано, необхідно оформити спеціальне страхування на кордоні з норвезькою митницею. В іншому разі власник транспортного засобу (водій) буде нести відповідальність за збитки, які можуть виникнути в результаті використання незастрахованого транспортного засобу.

Якщо технічні або формальні вимоги не виконуються, транспортний засіб може використовуватися тільки в Норвегії за умови, що Норвезька адміністрація громадських доріг видала дійсні тимчасові знаки.

У Норвегії є три варіанти митного оформлення транспортних засобів:

а) митне оформлення транспортного засобу за місцем перетину митного кордону. Варто зазначити, що під час митного оформлення транспортного засобу за місцем перетину митного кордону можна здійснити лише митне очищення;

б) митне оформлення в іншому пункті пропуску протягом встановленого терміну (транзит). У такому разі до здійснення митного оформлення

транспортний засіб має переміщуватися країною відповідно до транзитної процедури. У власника транспортного засобу повинен бути наявний транзитний документ, де зазначається, у якому митному підрозділі має бути здійснено митне оформлення транспортного засобу (митне відомство призначення) та термін його проведення. Якщо митним органом країни – експортера транспортного засобу не видано такий документ, він може бути виданий Норвезькою митницею у пункті перетину кордону.

Митне оформлення транспортного засобу у митному пункті призначення має бути здійснене до кінцевого терміну, який зазначається в транзитному документі. У разі порушення терміну здійснення митного оформлення транспортного засобу Норвезькою митницею буде накладено штраф за дане порушення;

в) використання послуг професійного експедитора для здійснення митного оформлення транспортного засобу від вашого імені. Такий варіант митного оформлення може бути здійснений у разі прибуття в Норвегію на поромі. За такої умови митне оформлення транспортного засобу можна здійснити за допомогою пароплавної компанії.

Як уже було сказано вище, митне оформлення транспортного засобу відбувається після прибуття його у пункт пропуску на кордоні або в інший митний пункт до встановленого терміну. Під час здійснення митного оформлення транспортного засобу, крім ввізного мита, необхідно сплатити:

– ПДВ – 25% від вартості транспортного засобу, вантажних, страхових витрат та витрат на транспортування його до Норвегії;

– податок на «парниковий газ».

Варто зазначити: якщо ввозиться новий транспортний засіб, його митна вартість буде розрахована як вартість його придбання та витрат на перевезення і страхування його до кордону. У разі імпорту вживаного транспортного засобу для визначення його митної вартості необхідним також є експертний висновок щодо вартості транспортного засобу від компанії-дилера з країни імпорту.

Для здійснення митного оформлення транспортного засобу до митного органу Норвегії необхідно подати такі документи:

– рахунок-фактуру або договір купівлі-продажу, де зазначено фактичну ціну придбання транспортного засобу, та будь-який рахунок-фактуру і документи про будь-які інші понесені витрати, які були здійснені до перетину кордону Норвегії (наприклад, страхування транспортного засобу);

– оригінальний документ про іноземну реєстрацію та наявності Свідоцтво про відповідність (Certificate of Conformity – CoC);

– транзитний документ.

Після митного оформлення власник транспортного засобу отримує реєстраційний серти-

фікат «Звітна форма для розрахунку податку та реєстрації (форма NA-0221)». Пізніше необхідно подати цей документ до Норвезької адміністрації громадських доріг [2].

Також досить цікавим є досвід Федеративної Республіки Німеччини з досліджуваного питання.

Як правило, автомобіль, що імпортується до Німеччини із-за меж ЄС, обкладається 10%-м імпортом митом та податком на додану вартість у розмірі 19% (податок на додану вартість для імпорту називається податком на імпортований оборот – *Einfuhrumsatzsteuer*). Вартість транспортного засобу зазвичай ґрунтується на даних рахунку-фактури дилера. Проте в окремих випадках використовують дані каталогів та довідників, у яких наводиться поточна вартість транспортних засобів у розрізі окремих торгових марок, моделей та років випуску. Окремо варто зазначити, що транспортні засоби, які класифікуються як об'єкти старовини та колекціонування, обкладаються податком на імпортований оборот у розмірі 7%.

Проте якщо громадянин переїжджає до Німеччини з наміром стати повноцінним її жителем, він може, якщо відповідає певним вимогам, транспортувати свій особистий автомобіль без імпортованого мита та сплати податку на імпортований оборот.

Щоб уникнути сплати мита та податку, необхідно довести:

- що громадянин дійсно відмовився від проживання в іноземній країні, що не є членом ЄС;
- що громадянин переїжджає до Німеччини на постійне місце проживання;
- що громадянин проживає за межами Німеччини принаймні 12 місяців поспіль.

Особа може довести, що відмовилася від проживання за межами Німеччини документами, що підтверджують:

- припинення оренди житла;
- продаж житлового будинку;
- заяву роботодавця про те, що громадянин отримав переведення по роботі до Німеччини.

Також можна довести, що громадянин змінив постійне місце проживання за допомогою таких документів:

- договору оренди житла в Німеччині;
- листування з роботодавцем у Німеччині;
- реєстраційного квитка від місцевого управління реєстрації (*Einwohnermeldeamt*);
- довідку на проживання, виданого місцевими органами влади.

Митне оформлення транспортного засобу допускається лише в тому разі, якщо він зареєстрований на єдиного власника і перебував у його використанні не менше шести місяців до переїзду в Німеччину. Для підтвердження цього митному органу необхідно представити посвідчення, видане державним органом країни імпорту. Транспортний засіб повинен прибути до Німеччини

приблизно водночас, що і власник, та має перебувати у його власності не менше одного року зі дня переїзду до країни.

Якщо перебування громадянина в країні є тимчасовим, він може користуватися своїм транспортним засобом без сплати митних платежів на іноземній реєстрації (строком до 12 місяців). Для цього необхідно:

- здійснити переклад реєстраційного документу на німецьку мову;
- представити митному органу страховку на транспортний засіб;
- пройти технічний огляд.

Якщо проживання особи буде тривати довше 12 місяців, транспортний засіб необхідно зареєструвати у місцевому офісі реєстрації транспортних засобів (*Kfz-Zulassungsstelle*) та пройти технічну експертизу, а також контроль рівня викидів.

Варто зазначити, що окремі автомобілі (зокрема, північно-американські) для ввезення в Німеччину необхідно модифікувати відповідно до німецьких стандартів, а саме необхідно переобладнати фари, систему випуску газів, гальма, шини тощо.

Для реєстрації транспортного засобу, що імпортується до Німеччини, необхідні такі документи:

- паспорт або інший документ, що ідентифікує особу власника транспортного засобу;
- підтвердження адреси місця проживання в Німеччині;
- документи, що підтверджують митне оформлення транспортного засобу;
- дозвіл на експорт;
- підтвердження права власності;
- оригінальні документи на транспортний засіб;
- сертифікат Федерального реєстру авто-власників Німеччини із зазначенням того, що транспортний засіб раніше не був зареєстрований у Німеччині;
- страховка;
- документ, який підтверджує, що транспортний засіб пройшов технічну експертизу, а також контроль рівня викидів.

Імпорт транспортних засобів із країн ЄС має певні відмінності порівняно з увезенням їх з інших країн. У разі ввезення нового транспортного засобу до Німеччини протягом декількох днів необхідно сплатити 19% ПДВ, проте якщо податок вже було сплачено у країні купівлі транспортного засобу, громадянин має право на відшкодування після реєстрації в Німеччині. Згідно із законодавством

країни, «новим» вважається транспортний засіб, якщо він перебував у використанні менше шести місяців або його пробіг не перевищує 6 тис. км.

Уживані транспортні засоби також можуть бути ввезені до Німеччини без сплати будь-яких митних зборів. Проте вимагається надання підтвердження про сплату ПДВ у країні походження. Крім того, вимагається наявність таких документів:

- підтвердження права власності;
- оригінальні реєстраційні документи;
- страховка;
- якщо транспортний засіб старше трьох років, обов'язковим є подання сертифікату, що засвідчує контроль рівня викидів;
- сертифікат Федерального реєстру авто-власників Німеччини із зазначенням того, що транспортний засіб раніше не був зареєстрований у Німеччині [3].

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, узагальнюючи результати дослідження, варто зазначити, що у досліджуваних країнах напрацьовано прості та прозорі митні правила щодо ввезення транспортних засобів, які здійснюються згідно з Міжнародною конвенцією про спрощення і гармонізацію митних процедур, що максимально спрощує митні формальності. Поряд із цим у питаннях увезення транспортних засобів існує значна кількість особливостей, які кожна країна впроваджує з огляду на свої економічні інтереси.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Imported vehicle. URL: [https://mobilit.belgium.be/sites/default/files/downloads/importe\\_en.doc](https://mobilit.belgium.be/sites/default/files/downloads/importe_en.doc) (дата звернення: 15.09.2018).
2. Importing cars and other vehicles. URL: <https://www.toll.no/en/importing-cars-and-other-vehicles/> (дата звернення: 17.09.2018).
3. Importing a Car Into Germany. URL: <https://www.howtogermy.com/pages/import-car.html> (дата звернення: 14.09.2018).

### REFERENCES:

1. Imported vehicle, available at: [https://mobilit.belgium.be/sites/default/files/downloads/importe\\_en.doc](https://mobilit.belgium.be/sites/default/files/downloads/importe_en.doc) (access date September 15, 2018).
2. Importing cars and other vehicles, available at: <https://www.toll.no/en/importing-cars-and-other-vehicles/> (access date September 17, 2018).
3. Importing a Car Into Germany, available at: <https://www.howtogermy.com/pages/import-car.html> (access date September 09, 2018).

**Popel S.A.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Research Scholar at Customs Research Centre,  
Research Institute for Fiscal Policy,  
National University of State Fiscal Service of Ukraine

### **CUSTOMS RULES FOR FOREIGN COUNTRIES REGARDING THE IMPORTATION OF VEHICLES BY CITIZENS**

The main purpose of the paper is to study the customs rules of foreign countries regarding the importation of vehicles by citizens.

A comparative analysis and characterization of customs rules concerning the importation by citizens of new and used vehicles in the leading countries of the world, namely the Federal Republic of Germany, the Kingdom of Belgium, and the Kingdom of Norway, are carried out. The features of customs rules are investigated depending on the country of import of the vehicle (the vehicle is imported from the EU or from other countries).

The peculiarities of payment of customs payments by citizens when importing a vehicle depending on the country of import and age of the vehicle are considered. Also, there is an exhaustive list of documents that must be submitted to the customs authorities of the country of destination of the vehicle, depending on the various conditions of movement across the customs border.

In the course of the study, it was determined that in order to import a vehicle to each of the studied countries, it is necessary to first turn to the state authorities to clarify the issues: are there expert restrictions on the vehicle; Whether the vehicle has valid license plates and insurance.

The experience of the Federal Republic of Germany with regard to the preferential taxation of a vehicle imported by citizens is examined in detail, provided that they intend to become full-fledged citizens of the country. In particular, it was determined that a citizen must prove that he has indeed refused to reside in a foreign country and relocates to Germany for permanent residence for the purpose of moving across the border of a vehicle without paying import duties and paying the import turnover tax.

It was determined that in the countries under study, simple and transparent customs rules concerning the import of vehicles carried out in accordance with the International Convention on the simplification and harmonization of customs procedures, which as much as possible simplifies customs formalities. In addition, in the issue of the importation of vehicles, there are a large number of features that each country employs in view of its economic interests.

The main provisions of this study can be used in the process of elaboration of proposals and amendments and additions to legislative acts regulating customs rules on the importation of vehicles by citizens.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ПІД ВПЛИВОМ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

### FEATURES OF FORMING INTERNATIONAL BUSINESS UNDER THE INFLUENCE OF TRANSNATIONALIZATION PROCESSES

*У статті розглянуто особливості формування міжнародного бізнесу. Акцентовано увагу на значному впливі ТНК на формування міжнародного бізнесу. Зауважено на структурі українського ринку злиттів і поглинань. З'ясовано, що стабільний розвиток окремої країни в сучасних умовах глобалізації не можливий без взаємодії із цими компаніями. Виявлено перспективи та наслідки економічних перетворень під впливом стратегічних альянсів.*

**Ключові слова:** міжнародний бізнес, ТНК, конвергентна економічна система, стратегічні альянси, ринок злиттів та поглинань.

*В статье рассмотрены особенности формирования международного бизнеса. Акцентировано внимание на значительном влиянии ТНК на формирование международного бизнеса. Отмечена структура украинского рынка слияний и поглощений. Установлено, что стабильное развитие отдельной страны в современных условиях глобализации невозможно без взаимо-*

*действия с этими компаниями. Выявлены перспективы и последствия экономических преобразований под влиянием стратегических альянсов.*

**Ключевые слова:** международный бизнес, ТНК, конвергентная экономическая система, стратегические альянсы, рынок слияний и поглощений.

*The article deals with the peculiarities of the formation of international business. The emphasis is on the significant impact of TNCs on the formation of international business. Observed in the structure of the Ukrainian market of mergers and acquisitions. It is revealed that the stable development of a particular country in the current conditions of globalization is not possible without interaction with these companies. The prospects and consequences of economic transformations under the influence of strategic alliances are revealed.*

**Key words:** international business, TNC, convergent economic system, strategic alliances, market of mergers and acquisitions.

УДК 339.9

**Черномаз К.Г.**

аспірант, асистент кафедри міжнародних економічних відносин Запорізький національний технічний університет

**Кусий Т.В.**

магістрант Запорізький національний технічний університет

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі жодна країна не може залишитися осторонь від масштабних процесів інтернаціоналізації і глобалізації міжнародних економічних відносин, участь в яких дає змогу не тільки вирішити нагальні економічні проблеми, а й активно інтегруватися у світові технологічні потоки, освоювати й ефективно використовувати закордонний досвід організації та управління виробництвом. Сьогодні глобальна конкуренція встановила жорсткі вимоги до вибору найефективніших та найменш затратних форм ведення міжнародного бізнесу. Стратегія ТНК здійснюється шляхом раціональної комбінації інвестиційних і неінвестиційних форм транснаціоналізації, що зумовило бурхливий розвиток глобальних альянсів у світовій економіці. Антропогенно-інтелектуальне суспільство та інформаційно-технологічний спосіб виробництва зробили ТНК невід'ємним атрибутом процесів глобалізації, адже вони забезпечують ефективне розміщення світових чинників виробництва, що нівелює державні кордони та сприяє розвитку глобалізаційних процесів. Тенденції структурних перетворень міжнародного бізнесу неможливо розглядати окремо від процесів транснаціоналізації. З огляду на це, необхідно звернути увагу на перспективи та наслідки економічних перетворень під впливом флуктуацій світових ринків та транснаціоналізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теоретико-методологічних аспектів глобалізаційних перетворень у процесі міжнародних інтеграцій займалися такі провідні зарубіжні

вчені-економісти: У. Джевонс, І. Кирцнер, Ф. Котлер, А. Лібман [1], В. Лукашевич, Дж.В. Робінсон [2], Ф. Хайек, Б. Хейфец [1] та ін. В українській економічній науці окремі аспекти діяльності ТНК у контексті проблематики конкурентоспроможного розвитку вивчали Л. Антонюк [3], В. Базилевич [4], О. Білорус, А. Гальчинський [5], Л. Кузьменко, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Є. Панченко, О. Плотніков, Л. Федулова, А. Філіпенко [5], О. Швиданенко та ін. Проте більшість наукових досліджень не враховує необхідність комплексного розвитку теоретико-методологічних засад узгодження корпоративних транснаціональних стратегій зі структурними пріоритетами національно-економічного розвитку.

**Постановка завдання.** Мета дослідження – виокремити особливості формування міжнародного бізнесу під впливом процесів транснаціоналізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні історичний розвиток міжнародного бізнесу характеризується посиленням взаємозалежності національних економік, переплетенням соціально-економічних процесів, що відбуваються у різних регіонах світу і спонукають фірми до пошуку кращих умов діяльності. Під впливом глобалізації міжнародного бізнесу активізуються та набувають розмаху транснаціональні корпорації (ТНК). Діяльність ТНК усе більше перетворює світове господарство на єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили і знань, визначає загальні обриси сучасної і майбутньої світової економіки. Великі корпорації, які фактично розподілили сві-



тові ринки, створивши глобальні мережі виробництва і НДДКР, вступають у таку стадію свого розвитку, яка дає їм змогу здійснювати переділ світових ринків, не тільки створюючи нові закордонні філії, а й шляхом трансграничних злиттів і поглинань, утворюючи стратегічні альянси. Такі великі олігополістичні структури дедалі більше закріплюються у світовій економіці, що свідчить про поділ праці не стільки між країнами, скільки між ТНК. Слід зауважити, що за цих умов закони вільного ринку всередині ТНК не спрацьовують, а встановлюються внутрішні ціни, які визначаються корпораціями. Сьогодні тільки четверта частина світової економіки функціонує в умовах вільного ринку, а три чверті – в умовах своєрідної «планової» системи, тому останнім часом намітився перехід до конвергентної економічної системи, що поєднує в собі планові і ринкові засади.

На сучасному етапі експансіоністська політика ТНК через злиття та поглинання стає все більш активною. Об'єднуючись і поглинаючи одна одну, компанії концентрують у своїх руках економічну владу, здійснюють вплив на розвиток окремих ринків та на економічну політику окремих держав. Розширюючи свою експансію, транснаціональні корпорації використовують різноманітні форми міжнародного бізнесу. До сучасних форм освоєння світового ринку відносять: операції з експорту та імпорту, пряме іноземне інвестування, ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, надання технічних і маркетингових послуг, здачу підприємств «під ключ», обмежені в часі договори зі створення спільних підприємств та угоди щодо здійснення окремих операцій. Важлива особливість розвитку цих форм полягає у тому, що вони використовуються значною мірою у відносинах між самими транснаціональними корпораціями, що посилює доцентровані тенденції. Проте у цілому використання різноманітних форм міжнародних економічних зв'язків ТНК, як і сам процес інтернаціоналізації капіталу і виробництва, має позитивні наслідки та демонструє нові форми і підходи. Однією з новітніх форм завоювання транснаціональними корпораціями міжнародних ринків є створення ними за кордоном спеціальних інвестиційних компаній. Завданням цих структур є інвестиції в дочірні та партнерські підприємства ТНК для стимулювання просування їхньої продукції на регіональні ринки. Такий підхід використовують, зокрема, найбільші міжнародні компанії з продажу безалкогольних напоїв Pepsi-Cola і Coca-Cola в Африці.

У цьому контексті на увагу заслуговують перешкоди та бар'єри, що стають на шляху формування міжнародного бізнесу, а саме: структура міжнародної компанії, її багатонаціональність, іноземні закони та правила, міжнародний облік, розрахунок вартості та глобальна стратегія ціноут-

ворення, визначення прийнятних методів оплати та забезпечення їхньої безпечної обробки, коливання курсів валют, вибір раціональних глобальних методів доставки, комунікаційні труднощі та культурні відмінності, політичні ризики, складність ланцюга постачання та ризики трудової експлуатації, світові екологічні проблеми [6]. Ці виклики модифікують економічні зв'язки між країнами та форми ведення міжнародного бізнесу.

Провідну роль у глобальних процесах відіграють ТНК США, випереджаючи промислові й фінансові компанії інших країн за характером і масштабами торгово-інвестиційної експансії. Але цей розрив поступово скорочується за рахунок посилення позицій ТНК держав Західної Європи й Японії, а також появи транснаціональних корпорацій країн, що розвиваються.

У своїй стратегічній політиці ТНК зорієнтовані переважно на поглинання місцевих компаній і, таким чином, спричиняють посилення нестійкості інвестиційного процесу. Діючи в багатьох країнах, вони мають змогу впливати на всі сфери суспільного життя, а найбільші й наймогутніші – ухилятися від економічного та політичного контролю з боку приймаючих країн. Разом із тим основним засобом впливу ТНК на економіку країни є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Сумарний обсяг ПІІ, здійснених ними у 2017 р., перевищував 15 трлн. дол. США, а сукупний обсяг продажів становив 31 трлн. дол. США. Валова продукція іноземних філій цих корпорацій оцінюється в 7 515 млн. дол. США і зросла за останні 30 років у 10 разів, частка доданої вартості, створеної іноземними філіями в усіх країнах світу, у 2017 р. становила 13% від світового ВВП, а кількість працівників зросла до 109 млн. осіб порівняно з 25 млн. у 1990 р. [7]. Здійснюючи прямі іноземні інвестиції, ТНК переміщують через національні кордони великі виробничі ресурси. Таке переміщення з країн, де вони є в надлишку, у країни, що відчувають їх нестачу, сприяє ефективному розміщенню світових чинників виробництва і, як наслідок, зростанню виробництва у світі. Світова спільнота отримує істотну вигоду від ефективного розміщення ресурсів, переміщуючи з країни в країну кваліфіковану робочу силу.

Сьогодні, за оцінками UNCTAD, налічується понад 80 тис. ТНК і більше 800 тис. їхніх іноземних філій [7]. Найбільш потужні ТНК розташовані у США, Європейському Союзі та Японії. Проте все більшого розвитку набувають ТНК таких нових індустріальних країн, як Південна Корея, Бразилія, Мексика, Гонконг та Китай, що зумовлено впровадженням стратегії конкурентних переваг цими державами. На сучасному етапі розвитку ТНК контролюють більше половини світового промислового виробництва, близько 2/3 світової торгівлі, понад 90% ПІІ, 4/5 кількості патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау [7]. У цілому

найбільші 2 000 ТНК світу отримують 40 трлн. дол. США доходів, що на 12% більше, ніж у 2016 р. (із них 4,18 трлн. дол. США – прибутки). З початку 2018 р. світовий ринок злиттів та поглинань побив 18-річний рекорд і досягнув розміру 1 трлн. дол. Як правило, ТНК – це багатогалузеві компанії, їхня діяльність широко диверсифікована. Наприклад, кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підрозділи в 11 галузях, а найпотужніші охоплюють по 30–50 галузей. У групі 100 провідних промислових компаній Великобританії багатогалузевих – 96, Італії – 90, Франції – 84, Німеччини – 78. За даними UNCTAD, галузева структура ТНК має такий вигляд: у промисловості діє 60% усіх ТНК, у сфері послуг – 37%, і лише 3% припадає на видобування та сільське господарство.

ТНК впливають як на країни базування, так і на приймаючі країни. Багато країн, що приймають на своїй території філії ТНК, схвалюють їхню діяльність і навіть конкурують між собою, оскільки це забезпечує приплив ПІІ, створення додаткових робочих місць, активізацію внутрішньої торгівлі, впровадження інновацій, випуск нових видів продукції. Рівень інтегрованості країни, її участь у міжнародному поділі праці та глобальна конкурентоспроможність дедалі більше залежать від успішної діяльності ТНК. Тому діяльність транснаціональних корпорацій є важливою для економіки будь-якої країни, зокрема й для України.

У 2017 р. найбільша кількість угод українського ринку злиттів та поглинань (M&A) була в таких галузях: банківському секторі – 15%, сільському господарстві – 11%, страхування та фінансових послуг – 11% (рис. 1). Слід зазначити, що загальний обсяг ринку злиттів і поглинань у 2017 р. становив 1 млрд. дол., що на 37% більше, ніж у 2016 р., а кількість угод зросла до 67, що більше на 22% порівняно з попереднім роком. У грошо-

вому виразі майже половина злиттів і поглинань припала на аграрний сектор, частка якого становила 44%. Слід зазначити, що загалом спостерігаються тенденції, які вказують на відновлення ринку злиттів та поглинань (M&A) в Україні. Враховуючи ситуацію в країні, нині активи здебільшого недооцінені, що стимулює ринок та заохочує інвесторів йти на ризик.

У цьому контексті варто сказати, що більше половини угод здійснюються всередині країни, тобто 2/3 покупок компаній контролюють українські бізнесмени. Натомість в Європі частка внутрішніх угод істотно менша. Крім того, обсяг українського ринку злиттів і поглинань у чотири рази менший, ніж середньостатистичний у світі та менший однієї десятої від ринку США або Великобританії. На думку експертів, ринок злиттів і поглинань в Україні буде тісно пов'язаний із розвитком інноваційних технологій, проведенням реформ, державним утручанням у діяльність компаній, ефективністю судової системи та рівнем захищеності міноритарних акціонерів. Проте, незважаючи на можливі ризики, наша країна залишиться привабливою для іноземних і національних інвесторів у зв'язку з підвищеною увагою світу до забезпечення продовольчої безпеки, гармонійного балансу робочого періоду і періоду виробництва та взаємозв'язку природно-кліматичних умов із земельними ресурсами в Україні.

Під впливом формування ринкової економіки в Україні з'явилося багато іноземних фірм. Із вищезазначеного слідує, що діяльності ТНК в Україні дає можливість виявити низку позитивних та негативних чинників, які впливають на економіку країни (рис. 2).

Недоліки діяльності транснаціональних корпорацій в Україні тісно пов'язані з наявними перевагами для країни. Україні доцільно використати сві-

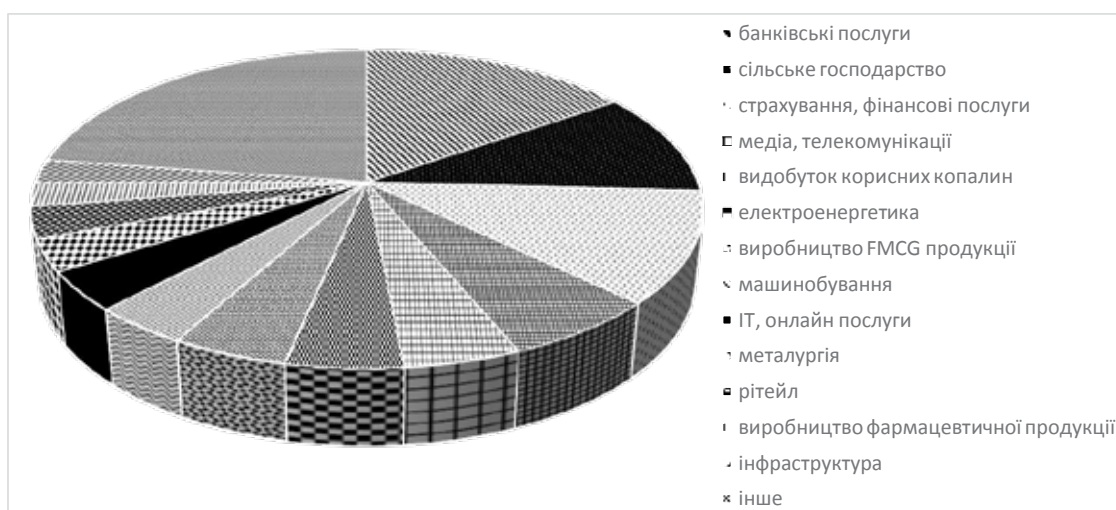


Рис. 1. Структура українського ринку злиттів і поглинань, 2017 р., %

Джерело: складено авторами на основі [8; 9]



Рис. 2. Чинники впливу ТНК на економіку України

Джерело: розроблено авторами

товий досвід взаємодії та регулювання відносин ТНК із передовими державами. Оскільки сфера діяльності ТНК розповсюджується майже на всі держави світу та види економічної діяльності, відповідно, стабільний розвиток окремої країни в сучасних умовах глобалізації неможливий без взаємодії із цими компаніями. Для України залучення прямих іноземних інвестицій через транснаціоналізацію є дуже важливим, оскільки дає змогу вирішувати питання конкурентоспроможності національної економіки, розвитку ринку праці та підвищення життєвого рівня населення. Проте досягнення поставлених завдань можливе лише в контексті одночасного створення сприятливих умов для ТНК та захисту національних інтересів України. Володіючи значними природними та трудовими ресурсами у сільському господарстві, країна цілком може розраховувати на появу й успішне функціонування власних агрокорпорацій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується всебічним розширенням та поглибленням міжнародних економічних відносин у виробничій, торговельній, фінансово-інвестиційній сферах. А глобальний характер транснаціоналізації та її фінансіаризація є визначальними рисами формування міжнародного бізнесу у цих умовах. Вони охоплюють світову систему інформаційного ділового обміну, всесвітній фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень та

показують, як проявляє себе кожна бізнес-сфера у цих умовах.

Під впливом процесів транснаціоналізації відбувається якісна трансформація світогосподарської структури з переходом до глобальної акумуляції та перерозподілу ресурсів. Вплив ТНК на економічну, політичну та соціальну сфери держав не можна оцінити однозначно. Побудова взаємовідносин України як приймаючої країни з ТНК має ґрунтуватися на захисті позицій національних інтересів країни і національної економічної безпеки. Слід виважено підходити до напрямів інвестиційної діяльності ТНК у національній економіці, заохочуючи приплив іноземних інвестицій у галузі пріоритетного розвитку й обмежуючи в стратегічно важливі сфери для економічної безпеки України. Для контролю процесів транснаціоналізації в Україні необхідно регулювати діяльність іноземних ТНК згідно з національними інтересами та сприяти створенню власних ТНК. Розвиток національних ТНК за участю іноземного капіталу може стати чинником реінтеграції сегментів пострадянського економічного простору та має перспективи виходу на ринки третіх країн. Створення національних ТНК буде вагомим стимулом як для розширення виробничих потужностей, так і для поліпшення фінансово-економічних результатів, що, своєю чергою, сприятиме диверсифікації й нарощуванню темпів виробництва, а також дасть змогу Україні поглиблювати участь у глобальних економічних процесах.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации. Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 61–79.
2. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции; пер. с англ.; вступ. ст. и общ. ред. И.М. Осадчей. М.: Прогресс, 1986. 471 с.
3. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 273 с.
4. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Макроекономіка: навч. посіб. К.: Атіка, 2002. 368 с.
5. Україна і світове господарство: взаємодія на межі століть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. К.: Либідь, 2002. 470 с.
6. Biggest Challenges of International Business in 2017. URL: <http://www.hult.edu/blog/international-business-challenges/#universal-payment-methods>.
7. UNCTAD, World Investment Report 2018. URL: <http://unctad.org/wir>.
8. Eurostat, statistics explained. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained>.
9. InVenture Investment Group. URL: <https://www.inventure.ua/project/agtech-ukraine>.

## REFERENCES:

1. Libman A., Kheyfets B. Miroyve protsessy transnacionalizatsii / Voprosy ekonomiki. – 2006. – № 12. – S.61-79.
2. Robinson Dzh. Ekonomicheskaya teoriya nesovershennoy konkurentsii / Dzhohan Robinson ; per. s angl. ; vstup. st. i obshch. red. I. M. Osadchey. – M. : Progress, 1986. – 471 s.
3. Antoniuk, L. L. Mizhnarodna konkurentospromozhnist krain: teoriia ta mekhanizm realizatsii / L.L. Antoniuk / Monohrafiia. – K. : KNEU, 2004, – 273 s.
4. Bazylevych V. D., Balastryk L. O. Makroekonomika. Navchalnyi posibnyk. – K.: Atika, 2002. – 368 s.
5. Ukraina i svitove gospodarstvo: vzaiemodiia na mezhi stolit / A.S. Filipenko, V.S. Budkin, A.S. Halchynskyi ta in.– K.: "Lybid", 2002.– 470 s.
6. Biggest Challenges of International Business in 2017 Available at: <http://www.hult.edu/blog/international-business-challenges/#universal-payment-methods> (accessed 20 Oktober 2018)
7. UNCTAD, World Investment Report 2018. Available at: <http://unctad.org> (accessed 20 Oktober 2018)
8. Eurostat, statistics explained. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained> (accessed 15 September 2018)
9. InVenture Investment Group. Available at: <https://www.inventure.ua/project/agtech-ukraine> (accessed 20 Oktober 2018)

**Chernomaz K.G.**

Postgraduate Student,  
Assistant Lecturer at Department of  
International Economic Relations

Zaporizhzhia National Technical University

**Kusiy T.V.**

Master

Zaporizhzhia National Technical University

## **FEATURES OF FORMING INTERNATIONAL BUSINESS UNDER THE INFLUENCE OF TRANSNATIONALIZATION PROCESSES**

In modern conditions, the historical development of international business is characterized by the increased interdependence of national economies, the interweaving of socio-economic processes. Under the influence of the globalization of international business, transnational corporations (TNCs) are intensifying and gaining momentum. Therefore, the tendencies of structural transformations of international business cannot be considered separately from the processes of transnationalization. In view of this, it is necessary to pay attention to the prospects and consequences of economic transformations under the influence of fluctuations in world markets and transnationalization.

The purpose of this study is to highlight the peculiarities of the formation of international business under the influence of transnationalization processes. During the research, the following methods were used: logical – to clarify the functional role of TNCs in the formation of international business; the method of comparative analysis – for the analysis of the index of transnationalization and indicators of transnationalization of production, influencing the world economy; statistical-economic analysis of trends in the functioning of global transnational corporations; expert diagnostics – to assess the current state of transnational corporations in the field of production and nonfinancial organizations; graphics and tabular – to clearly illustrate the processes of transnationalization in countries with a transformational economy, identify the advantages and disadvantages of global transformations for the development of international business.

The global nature of transnationalization and its financialization are the defining features of the formation of international business in the modern world. They cover the global system of information business exchanges, the global financial market, the global structure of technological innovations, and show how each business sector manifests itself in these conditions. At the current stage of development, TNCs control more than half of world industrial production, about 2/3 world trade, more than 90% of FDI, 4/5 of the number of patents and licenses for new technology and know-how.

Modern processes of transnationalization have a dynamic development trend. On the one hand, the emergence of such companies – the result of the development of international economic relations, on the other – they threaten economic security and undermine the effectiveness of economic policies of countries. Therefore, the impact of TNCs on the economic, political, and social spheres of states cannot be unequivocally evaluated. It is worthwhile to approach the directions of TNC's investment activity in the national economy, encouraging the inflow of foreign investment in the field of priority development, and limiting it to strategically important areas for the economic security of the host country.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМФОРМУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ  
КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ РЕГІОНУ В ПРОЦЕСІ ІНТЕГРАЦІЇ  
СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО СВІТОВОГО РИНКУ КАПІТАЛУFORMATION OF THE OPTIMIZATION MODEL OF THE DEVELOPMENT  
OF REGIONAL COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE PROCESS  
OF INTEGRATING BUSINESS ENTITIES INTO THE GLOBAL CAPITAL MARKET

УДК 332.146:339.137

**Борисова С.Є.**

д.е.н., доцент,  
професор кафедри  
фінансів, банківської справи  
та підприємництва  
Донбаська державна машинобудівна  
академія  
(м. Краматорськ, Донецька область)

**Балашова О.В.**

к.е.н., доцент кафедри  
фінансів, банківської справи  
та підприємництва  
Донбаська державна машинобудівна  
академія  
(м. Краматорськ, Донецька область)

*У статті розглянуто поняття конкурентних переваг регіону, основні фактори, які впливають на розвиток конкурентних переваг регіону. Розроблено модель формування конкурентних переваг регіонів, яка оцінює стабільність регіональної системи як гарантію високого рівня конкурентоспроможності в майбутньому.*

**Ключові слова:** інтеграція, конкурентні переваги, регіон, міжнародна конкурентоспроможність, фактори впливу, модель формування конкурентних переваг регіонів, світовий ринок капіталу.

*В статье рассмотрены понятие конкурентных преимуществ региона, основные факторы, которые влияют на развитие конкурентных преимуществ региона. Разработана модель формирования конкурентных преимуществ регионов, которая оценивает стабильность региональной системы*

*как гарантию высокого уровня конкурентоспособности в будущем.*

**Ключевые слова:** интеграция, конкурентные преимущества, регион, международная конкурентоспособность, факторы влияния, модель формирования конкурентных преимуществ регионов, мировой рынок капитала.

*The article deals with the concept of competitive advantages of the region, the main factors that affect the development of competitive advantages of the region. The model of formation of competitive advantages of regions, which assesses the stability of the regional system as a guarantee of a high level of competitiveness in the future, has been covered in the article.*

**Key words:** integration, competitive advantages, region, international competitiveness, influence factors, the model of formation of regional competitive advantages, global capital market.

**Постановка проблеми.** Розвиток світового ринку капіталів стимулюється посиленням нерівномірності його розподілу між країнами залежно від рівня їхньої конкурентоспроможності. Актуальність поглибленого вивчення конкурентних переваг як важеля міжнародного руху капіталів обумовлена інтенсифікацією процесу глобалізації та інтеграції ринків капіталів, фундаментальними змінами в цій галузі у зв'язку з лібералізацією останнього, розвитком відповідної інфраструктури на базі сучасних інтернет-технологій, зростанням ролі міжнародних фінансів у світовому розвитку. Вона обумовлена також тією обставиною, що вітчизняні державні та корпоративні суб'єкти підприємництва вийшли на міжнародні ринки капіталів, а паралельно спостерігається активізація нерезидентів на українському ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі велика увага приділяється розгляду проблем інтеграційної взаємодії на національному та регіональному рівнях. Дослідженню проблеми участі національних економік у світовому господарстві присвячені роботи В. Власова, Д. Вільямсона, Д. Гелбрейта, М. Делягіна, І. Хаджинова, А. Уткіна, Г. Фішера, Т. Фрідмана, А. Чухна, О. Білоруса, А. Філіпенка, В. Гейця та інших науковців. Вагомий внесок у дослідження

питань конкурентоспроможності регіону зробили Л. Антонюк, З. Герасимчук, І. Бегг, С. Запотоцький, С. Писаренко, М. Портер, Л. Ковальська, Р. Фатхутдінов та інші вчені. У багатьох дослідженнях аналізуються роль і функції конкурентних переваг як найважливішого чинника міжнародної інтеграційної взаємодії, однак аналіз висвітлення теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з використанням конкурентних переваг регіонів держави та її суб'єктів підприємництва в контексті їх інтеграції до світового ринку капіталу, свідчить про необхідність подальших досліджень у цьому напрямі. Необхідність таких досліджень зумовлюється також тим, що саме на регіональному рівні найбільш результативним чином забезпечується формування конкурентних переваг держави. Регіон все більше перетворюється з об'єкта на дієвий суб'єкт формування конкурентних переваг.

**Постановка завдання.** Метою статті є формування організаційно-економічних умов використання конкурентних переваг регіонів України з метою забезпечення інтеграції держави та суб'єктів підприємництва до світового ринку капіталу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конкурентні переваги регіону – це насамперед система чинників, що позитивно впливають на

конкурентоспроможність регіонів країни в процесі її інтеграції до світогосподарських зв'язків, а саме забезпеченість регіону чинниками виробництва, наявність ємного та платоспроможного попиту, наявність комплексу споріднених галузей, що забезпечують діяльність провідних експортно орієнтованих галузей економіки, наявність передового менеджменту та стратегії компаній, розвиненість інфраструктури бізнесу, високий виробничий та науково-технічний потенціал регіону, наявність кваліфікованих кадрів [7, с. 4]. Конкурентоспроможний регіон переважно розглядається як «регіон, що ефективно використовує власні ресурси за умов мінімальної фінансово-ресурсної підтримки держави та розширення можливостей залучення коштів донорської та технічної допомоги» [9, с. 5].

Можна виділити основні фактори, які впливають на конкурентоспроможність регіону щодо притоку капіталу: політичне та макроекономічне середовище; фінансовий стан найбільших (за масштабами та кількістю працівників) підприємств; виробничий потенціал регіону; ефективність структури системи управління регіоном.

Оцінювання конкурентоспроможності галузей економіки включає такі три етапи, як вибір системи інформативних показників для спостереження; побудова системи аналітичних показників та проведення аналізування (оцінювання) інвестиційної привабливості; прогнозування інвестиційної привабливості окремих галузей економіки та/або окремих суб'єктів підприємництва. Пріоритетними напрямками структурної перебудови у сфері матеріального виробництва в Україні є такі галузі промисловості, як вугільна, нафтогазова, електроенергетики, чорної та кольорової металургії, машинобудування й металообробки, хімічна й нафтохімічна, лісова, деревообробна й целюлозно-паперова, будівельних матеріалів, легка, харчова, медична та мікробіологічна, сільського господарства, будівельного та транспортного комплексів.

Перспективність розвитку окремих галузей повинна враховуватися під час розроблення прогнозів розвитку їхньої конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Але така оцінка повинна включати також показники прибутковості й ризику, напряму, темпи й форми приватизації, експортний потенціал продукції, а також рівень її цінової захищеності від імпорту, інфляційну захищеність вироблюваних товарів і послуг, інші фактори [1; 4].

Для оцінювання ступеня інвестиційної привабливості галузі, регіону та підприємства необхідно враховувати досить велику кількість факторів, що впливають на стан і перспективи розвитку аналізованих об'єктів. Для підвищення вірогідності моделі, що описує ринкову систему, необхідно використати за можливості максимальну кількість

показників, що характеризують потенційні об'єкти інвестування. Однак, з іншого боку, інформаційно перенасичена модель може надати певні труднощі під час проведення розрахунків.

Основними чинниками, що впливають на інвестиційну привабливість галузі, є частка продукції галузі в загальному обсязі виробництва, індекс обсягу виробництва продукції в галузі, темпи росту (падіння) виробництва в галузі, частка виробничих основних фондів у загальному обсязі основних фондів, обсяг капіталовкладень у галузь, виведення застарілих промислово-виробничих фондів, соціальна значущість галузі, рентабельність підприємств галузі.

Основними факторами, що впливають на розвиток конкурентних переваг регіону, є питома вага регіону в обсязі виробництва національного доходу, питома вага регіону в обсязі виробництва валового продукту промисловості, питома вага регіону в обсязі виробництва валового продукту сільського господарства, питома вага регіону у вартості основних виробничих фондів, питома вага обсягу валового продукту на душу населення в регіоні, середній рівень доходів населення, питома вага регіону в розмірі капітальних вкладень, питома вага обсягу національного доходу на душу населення в регіоні, питома вага населення, зайнятого в суспільному виробництві, розмір капітальних вкладень на душу населення, валовий продукт промисловості в регіоні на душу населення, обсяг валового продукту сільського господарства регіону на душу населення, питома вага регіону у вартості основних невиробничих фондів, обсяг іноземних інвестицій, питома вага регіону в кількості населення країни, питома вага регіону в обсязі будівельно-монтажних робіт у країні, питома вага природних ресурсів регіону в загальнодержавному обсязі, питома вага приватизованих підприємств, обсяг споживчих витрат на товари й послуги в регіоні [1; 4; 8].

Розглянемо основні підходи до одержання узагальнюючого показника для оцінювання конкурентних переваг регіону у залученні іноземних інвестицій. Слід зазначити, що запропоновані нижче методики розрахунку показників конкурентних переваг регіонів можуть бути також використані для розрахунків показників конкурентних переваг окремих суб'єктів підприємництва та/або галузей економіки України. Узагальнені показники конкурентних переваг за сукупністю соціально-економічних показників та загальносистемних характеристик можуть бути розраховані відповідно до такої методики. Нехай є  $M$  регіонів, кожен з яких характеризується множиною значень  $N$  факторів. Тоді кожний розглянутий регіон може бути представлений як точка  $N$ -мірного простору з координатами, що дорівнюють значенням кожного з  $N$  факторів.

На початковому етапі аналізу рівня конкурентних переваг формується матриця спостережень, що містить повну характеристику аналізованих регіонів:

$$X = \begin{pmatrix} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1j} & \dots & X_{1N} \\ X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2j} & \dots & X_{2N} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ij} & \dots & X_{iN} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{M1} & X_{M2} & \dots & X_{Mj} & \dots & X_{MN} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де  $M$  – кількість аналізованих регіонів;

$N$  – число факторів;

$X_{ij}$  – значення фактору  $j$  для регіону  $i$ .

Рядки матриці  $X$  відповідають аналізованим регіонам, а стовпці – факторам, множина яких включає найбільш характерні ознаки потенційних об'єктів інвестування, що характеризує їхні конкурентні переваги. Отже, фактори, представлені в матриці  $X$ , характеризують різні сторони об'єкта інвестування, вони є неоднорідними, більш того, розрізняються одиницями виміру.

Для обчислення показника конкурентних переваг регіону необхідно провести перетворення матриці  $X$  для нормування факторів, що характеризуються. Сформуємо матрицю  $Z$ , елементи якої розраховуються так:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^-}{x_j^+ - x_j^-}, \quad (2)$$

де  $Z_{ij}$  – нормоване значення фактору  $j$  для регіону  $i$ ;

$x_j^-$  – мінімальне значення фактору  $j$ ;

$x_j^+$  – максимальне значення фактору  $j$ .

Далі провадиться розрахунок показника конкурентних переваг, що є синтетичною величиною множини факторів, що характеризують потенційні об'єкти інвестування. Розрахунок показників інвестиційної привабливості дає змогу впорядкувати елементи сукупності, тобто аналізовані регіони, за відстанню до деякої точки  $N$ -мірного простору, що будемо називати еталонною. За кожним фактором матриці  $Z$  визначається максимальне значення (для факторів, зростання значення яких підвищує ступінь конкурентних переваг) –  $Z_{0i} = \max_j \{Z_{ij}\}$ , мінімальне значення (для факторів, зростання значення яких знижує ступінь конкурентних переваг) –  $Z_{0i} = \min_j \{Z_{ij}\}$ , нормативне значення (для низки соціально-економічних показників), що дає змогу визначити так званій еталон конкурентних переваг, що є точкою  $P_0(Z_{01}, Z_{02}, \dots, Z_{0N})$ .

Відстань між окремими точками  $N$ -мірного простору, що є аналізованими об'єктами інвестування, та точкою  $P$ , що є еталонном конкурентних переваг, розраховується так:

$$r_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^N (Z_{ij} - Z_{0j})^2}, \quad i = \overline{1, M}. \quad (3)$$

Отримані відстані є основою для розрахунку показника конкурентних переваг:

$$d_i = 1 - \frac{r_{i0}}{r_0}, \quad (4)$$

де  $r_0 = \max_i \{r_{i0}\}$ .

Показник конкурентних переваг інтерпретується так: чим ближче значення показника  $d_i$  до одиниці, тим привабливіше для інвестування є  $i$ -й регіон.

Однак розглянутий метод має два недоліки: по-перше, передбачається, що порівняння об'єктів за всіма показниками відбувається щодо деякого еталона; по-друге, передбачається, що всі показники виступають як рівнозначні.

Інший метод розрахунку інтегрального показника, а саме багатомірної середньої, припускає розрахунок співвідношення  $P_{ij}$  для кожного значення показників кожної одиниці сукупності до його середнього значення:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}, \quad (5)$$

де  $x_{ij}$  – значення фактору  $j$  для підприємства  $i$ ;

$x_j$  – середнє арифметичне значення фактору  $j$ .

Під час формування системи показників серед них виділяються так звані стимулятори та дестимулятори, які мають позитивну й негативну інтерпретацію, тобто більше числове значення показника свідчить про якісну зміну характеристики певного аспекту об'єкта інвестування. Показники-стимулятори включаються в розрахунок багатомірної середньої за формулою (5), показники-дестимулятори – за зворотнім співвідношенням.

Узагальнений показник розраховують так:

$$P_i = \frac{\sum_{j=1}^m P_{ij}}{k}, \quad (6)$$

де  $k$  – кількість факторів.

Припустимо, що регіональна економічна система провадить набір з  $n$  видів продукції за допомогою наявних у його розпорядженні трудових ресурсів, природних ресурсів та технологічних знань. Діяльність регіону може характеризуватися вектором  $X = \{x_i\}$ ,  $i = 1, \dots, n$  показників, що характеризують певну сторону ефективності виробництва, зокрема обсяги виробництва, дохід на душу населення, структуру регіонального бюджету. Тоді сукупність точок  $X_j$  назвемо сукупністю станів максимальної ефективності регіону, якщо не існує ніякої іншої точки  $X'$  такої, що:

$$x'_1 \geq x_1, x'_2 \geq x_2, \dots, x'_n \geq x_n, \quad (7)$$

за здійснення строгої нерівності принаймні для однієї з умов.

Ця ситуація задає оптимальність за Парето. Як правило, досягнення цієї максимальної ефективності регіону є вкрай складною задачею, тому що вона припускає максимальну технічну ефек-



тивність виробництва та продуктивності праці, а також використання схованих резервів, за рахунок яких можна істотно розширити межі обмежень, що існують.

Для оцінювання поточної ефективності регіону можна скористатися індексом продуктивності ( $PI$ ), що розраховується так:

$$PI = \frac{t_a}{t_o} * 100\%, \quad (8)$$

де  $t_o$  – потенційна продуктивність, що характеризує можливість регіону під час використання прихованих ресурсів та максимальної технічної ефективності виробництва й продуктивності праці;  $t_a$  – фактична продуктивність.

Практична значущість запропонованого індексу полягає в тому, що він дає змогу одержати комплексну оцінку продуктивності будь-якого технологічного складу та ресурсів. Однак динаміка індексу продуктивності не дає змогу виявити чинники, за якими відбулась його зміна. Модифікація індексу  $PI$  провадиться за рахунок включення в нього третього компонента, а саме наявної продуктивності  $t_s$ , значення якої перебуває між  $t_o$  й  $t_a$ . Наявна продуктивність характеризує максимальну продуктивність за наявних ресурсах та обмеженнях.

Тоді індекс продуктивності може бути представлений так:

$$PI = \frac{t_a}{t_s} * \frac{t_s}{t_o} * 100\% = CTI * LUI * 100\%, \quad (9)$$

де  $CTI$  – відношення потенційної продуктивності до наявного, що є поточним технічним індексом, динаміка якого характеризує зміну технічної ефективності виробництва;

$LUI$  – відношення наявної продуктивності виробництва до фактичної продуктивності, що є індексом використання робочої чинності, динаміка якого характеризує зміну продуктивності праці.

Запропоновані підходи до оцінювання конкурентних переваг мають можливість бути легко розрахованими, що безперечно свідчить про їхню практичну значущість, але водночас вони не дають можливості ні оптимізувати розвиток регіону з урахуванням потреби в розвитку конкурентних переваг, ні оцінити стійкість стану регіону та перспективи його розвитку. Побудуємо динамічну оптимізаційну модель розвитку конкурентних переваг регіону, спрямовану на оптимізацію процесів розвитку регіональної соціально-економічної системи відповідно до цільових установок регіону.

За мету регіону будемо вважати одержання максимально можливого рівня конкурентних переваг за розглянутий проміжок часу та підвищення конкурентоспроможності. Досягнення цієї мети здійснюється за рахунок виробничої діяльності, погодженої із застосуванням стратегій зниження виробничих витрат і стимулювання збуту, що характеризують тактичну складову розвитку.

Нехай вектор-функція  $X(t) = (x_1(t), x_2(t), \dots, x_n(t))$  описує обсяги виробленої продукції по видах у довільний момент часу  $t$ , а вектор-функція  $P(t) = (p_1(t), p_2(t), \dots, p_n(t))$  – цінову кон'юнктуру, що склалась на ринку продуктів до цього моменту часу. Нехай також вектор-функція  $C(t) = (c_1(t), c_2(t), \dots, c_n(t))$  описує витрати для виробництва продукції  $i$ -го виду.

Запровадимо такі позначення:  $D(t) = (d_1(t), d_2(t), \dots, d_n(t))$  – прогнозована величина попиту на продукцію, що виробляється регіоном.

Припустимо, що вектор-функція  $S(R,t) = [s_i]$ ,  $i = \overline{1, n}$ , де  $s_i(r_i(t), t)$ ,  $R(t) = \{r_i(t)\}$ ,  $i = \overline{1, n}$ , відображає ефективність стимулювання збуту через впровадження програм розвитку виробництва в регіоні з індивідуальними функціями стимулювання  $s_i$  та бюджетом цих заходів  $R(t)$ . Тоді функція попиту матиме такий вигляд:

$$D(t) = [(d_i(t) + p_i(t) * s_i(r_i(t), t))], \quad i = \overline{1, n}.$$

Відзначимо, що процес стимулювання збуту є динамічним та має інерційність. Для врахування лага запізнювання можна скористатись таким рівнянням:

$$s_i(r_i(t), t) = s_i(r_i(t)) - \frac{ds_i(r_i(t))}{dt} * \theta_1(t), \quad (10)$$

де  $s_i(r_i(t))$  – безлагова функція стимулювання збуту;

$\theta_1(t)$  – функція лага запізнювання.

Для спрощення математичної постановки задачі будемо розглядати безінерційний випадок. Це зумовлене тим, що вплив на параметри сукупного попиту на регіональному рівні має здебільшого дискретний характер, а лагова функція не може бути запроваджена з якомога меншим рівнем економічної достовірності. Виходом із ситуації може стати використання табличної компоненти, що описує кількісне збурення, замість лагової.

Тоді величина сукупного попиту в момент часу  $t$ , викликана стимулюванням збуту на часовому інтервалі планування  $[t', t]$ , визначається таким виразом:  $D^+(t) = \sum_{\tau=t'}^t p_i(\tau) s_i(r_i(\tau), \tau)$ , причому для індивідуального попиту  $D^+(t) = p_i(t) s_i(r_i(t), t)$ . Сукупні витрати на стимулювання збуту в довільному періоді  $t$  становлять  $\sum_{i=1}^n r_i(t)$ .

Іншим важливим напрямом розвитку регіону є впровадження соціальної політики, яка спрямована на стимулювання продуктивності праці в регіоні, а також вжиття заходів щодо розвитку інфраструктури.

Нехай функція-вектор  $Z(t) = (z_1(t), z_2(t), \dots, z_n(t))$  описує фінансування та розвиток інфраструктури регіону, а функція  $w(t) = w_i(z_i(t), t)$ ,  $i = \overline{1, n}$  відображає ефективність цих заходів, що виражається в зниженні собівартості виробництва продукції  $i$ -го виду.

Вплив досліджень та розробок на зниження виробничої собівартості також має інерційний характер, тобто:

$$w_i(z_i(t), t) = w_i(z_i(t)) - \frac{dw_i(z_i(t))}{dt} * \theta_2(t), \quad (11)$$

де  $w_i(z_i(t))$  – безлагова функція ефективності витрат;

$\theta_2(t)$  – функція лага запізнювання.

Аналогічні міркування дають змогу зробити висновок про недоцільність використання гладких функцій та використання замість них табличних компонент.

Величина коштів, що вивільняються, до моменту  $t$  часу за рахунок заходів, вжитих за інтервал  $[t', t]$ , може бути виражена так:

$$C^-(t) = \sum_{\tau=1}^n w_i(z_i(\tau), \tau). \text{ Припустимо також, що регіон}$$

експортує в кожен момент часу  $t_2$  частину обсягу продукції  $y_t(t_1, t_2)$ , виробленої в момент часу  $t_2$ .

Тоді в довільний момент часу  $t$  регіоном експортується обсяг продукції по видах, що задається

функцією-вектором:  $Y(t) = \left[ \int_{\tau} y_i(\tau, t) d\tau \right], i = \overline{1, n}$ , ком-

поненти якої визначаються виробництвом продукції за період  $T$  з урахуванням попиту на продукцію

$$\int_{\tau} y(\tau, t) d\tau \leq d_i(t) + D_i^+(t) = d_i(t) + p_i(t) s_i(r_i(\tau), \tau).$$

Природне обмеження – баланс виробництва й збуту продукції:  $\int_{\tau} y(t, \tau) d\tau = q_i(t).$

Нехай величина виробничих потужностей для кожного виду продукції задається функцією-вектором  $V(t) = (v_1(t), v_2(t), \dots, v_n(t)).$  Тоді

$$\int_{\tau} y(t, \tau) d\tau = q_i(t) \leq v_i(t), i = \overline{1, n}. \text{ Ефект від реалізації}$$

продукції в момент часу  $t$  складе  $\sum_{i=1}^n p_i(t) \int_{\tau} y(\tau, t) d\tau.$

Конкурентні переваги регіону характеризують різницю між ефектом від виробничої діяльності та витратами на її забезпечення, тому в момент часу  $t$  модель розвитку конкурентних переваг регіону в процесі інтеграції суб'єктів підприємництва до світового ринку характеризує рівень конкурентних переваг регіону:

$$\pi(t) = \sum_{i=1}^n \left[ p_i(t) \int_{\tau} y(\tau, t) d\tau - \int_{\tau} c_i(\tau) - w_i(z_i(\tau), \tau) * y_i(\tau, t) d\tau - r_i(t) - z_i(t) \right]. \quad (12)$$

Оскільки вибрано критерій максимізації конкурентних переваг, критерій приймає такий вигляд:  $\max \int_{\tau} \pi(t) dt.$  Для вирішення завдання необхідно застосовувати метод максимуму через громіздкість математичної постановки. Особлива увага в процесі вирішення має бути приділена аналізу стабільності оптимального рішення, оскільки в умовах виникнення чутливої залежності від початкових умов отримане рішення може стати субоптимальним. Результатами реалізації цієї моделі виступають бюджети  $R(t)$  і  $Z(t)$  для кожного моменту часу, а також вектор експорту  $Y(t).$

Запропонована динамічна оптимізаційна модель розвитку конкурентних переваг регіону має такі особливості: оцінює не тільки і не стільки параметри, які приводять до максимального рівня конкурентних переваг регіону, з'ясовує стабільність регіональної системи як гарантію високого рівня конкурентоспроможності в майбутньому, а також збалансованість виробничих можливостей із задоволенням попиту; цільова функція максимізації конкурентних переваг побудована як інтегральна з урахуванням усіх грошових потоків за розглянутий період; існує можливість врахування часових лагів в економічних процесах; в модель включені інструменти корегування вихідних параметрів стратегії розвитку регіону.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, запропоновано методику оптимізації розмірів та напрямів залучення іноземних інвестицій в економіку регіону, яка заснована на використанні детермінованого факторного аналізу та припускає розрахунок результативних коефіцієнтів, їх групування за економічним змістом, обґрунтування отриманих значень, оцінювання поточного фінансового стану галузей та суб'єктів підприємництва регіону, а також визначає перспективи подальшого розвитку конкурентних переваг регіону.

Підсумком аналізу є висновок про ступінь конкурентоспроможності регіону. Зазвичай на оцінювання конкурентоспроможності регіону найбільший вплив чинять саме структура галузей, конкретні підприємства та компанії, які розташовані в цьому регіоні. Отже, конкурентні переваги регіональної системи є похідною позицією конкурентних переваг суб'єктів підприємництва, які належать до інвестиційно привабливих галузей, та оцінювання рівня соціально-економічної інфраструктури. Розрахунок результативних коефіцієнтів дає змогу зрозуміти, на яких числових показниках необхідно концентрувати увагу під час економічного обґрунтування факторів, що чинять вплив на конкурентні переваги регіону. На підставі дослідження параметрів, що характеризують поточний соціально-економічний стан регіону та перспективи його розвитку, робиться загальний висновок про ступінь його привабливості для потенційних інвесторів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белецкая И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке. Актуальные проблемы экономики. 2004. № 10. С. 81–88.
2. Белоусова І. Зниження рівня конкурентоздатності економіки є найбільшою загрозою для економічної безпеки України. Зовнішня торгівля. Економічна безпека. 2011. № 7. С. 11–14.
3. Гриньова В., Ястремська О. Методологічні засади концепції управління стратегічним інвестиційним розвитком регіону. Управління розвитком. 2002. № 1. С. 42–59.

4. Борисова С. Формирование и развитие конкурентных преимуществ государств в экономическом пространстве Черноморского экономического сотрудничества. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. Ч. 1. Донецк, 2004. С. 357–361.

5. Жаліло Я., Базиліук Я. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство. Київ: ЛАТ&К, 2006. С. 76–86.

6. Шнипко О. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 09.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Київ, 2008. 40 с.

7. Борисова С. Конкурентні переваги регіонів України в контексті її інтеграції до світового ринку капіталу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.05.01. Донецьк: ДНУ, 2006. 20 с.

8. Петрович Й., Кривешко О., Ступак І. Стратегічне управління конкурентоспроможністю промислового підприємства: монографія. Львів: видавництво Львівської політехніки, 2012. 228 с.

9. Білик Р. Конкурентоспроможність регіонів України в системі зміцнення їх економічної безпеки: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.05. Львів: НАНУ ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», 2017. 40 с.

#### REFERENCES:

1. Beletskay I. (2004) Konkurentosposobnost' v ee sovremennoj traktovke [Competitiveness in its Modern Interpretation]. Aktualni problemy ekonomiki, № 10, pp. 81–88 (in Russian).

2. Belousova I. (2011) Znyzhennya rivnya konkurentozdatnosti ekonomiki e najbil'shoju zagrozoju dlya ekonomichnoyi bezpeki Ukrainy [Reduction of the Level of Competitiveness of the Economy is the Greatest Threat to the Economic Security of Ukraine].

Zovnishnya torgivlya. Ekonomichna bezpeka, № 7, pp. 11–14 (in Ukrainian).

3. Gryn'ova V., Yastrems'ka O. (2002) Metodologichni zasady kontseptsii upravlinnya strategichnym investytsijnym rozvytkom regionu [Methodological Basis of the Concept of Management of Strategic Investment Development of the Region]. Upravlinnya rozvytkom, № 1, pp. 42–59 (in Ukrainian).

4. Borysova S. (2004) Formirovanie i razvitie konkurentnyh preimushchestv gosudarstva v ehkonomicheskom prostranstve Chernomorskogo ehkonomicheskogo sotrudnichestva [Formation and Development of Competitive Advantages of States in the Economic Area of the Black Sea Economic Cooperation]. Problemy razvitiya vneshneehkonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh syvestitsij: regional'nyj aspekt, ch. 1, pp. 357–361 (in Russian).

5. Zhalilo Ya., Bazyluk Ya. (2006) Konkurentospromozhnist' ehkonomiky Ukrainy v umovakh globalizatsii [Competitiveness of the Ukrainian Economy in the Context of Globalization]. Konkurentospromozhnist': kraina, region, pidprytmtstvo, pp. 76–86 (in Ukrainian).

6. Shnytko O. (2008) Konkurentospromozhnist' Ukrainy v umovakh globalizatsii [Competitiveness of Ukraine in the Context of Globalization] (DSc Thesis), Kyiv, p. 40 (in Ukrainian).

7. Borysova S. (2006) Konkurentni perevagy regioniv Ukrainy v konteksti ii integratsii do svitovogo rynku kapitalu [Competitive Advantages of Ukrainian Regions in the Context of its Integration into the Global Capital Market] (PhD Thesis), Donetsk, p. 20 (in Ukrainian).

8. Petrovich J., Kryveshko O., Stupak I. (2012) Strategichneh upravlinnya konkurentospromozhnistyu promyslovogo pidprytmtstva [Strategic Management of Industrial Enterprise Competitiveness], L'viv, p. 228 (in Ukrainian).

9. Bilyk R. (2017) Konkurentospromozhnist' regioniv Ukrainy v systemi zmitsnennya ikh ehkonomichnoi bezpeky [Competitiveness of Ukrainian Regions in the System of Strengthening their Economic Security] (DSc Thesis), L'viv, p. 40 (in Ukrainian).

**Borysova S.E.**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Professor at Department of Finance,  
Banking and Entrepreneurship  
Donbas State Engineering Academy (Kramatorsk)

**Balashova O.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Finance,  
Banking and Entrepreneurship  
Donbas State Engineering Academy (Kramatorsk)

#### **FORMATION OF THE OPTIMIZATION MODEL OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE PROCESS OF INTEGRATING BUSINESS ENTITIES INTO THE GLOBAL CAPITAL MARKET**

The development of the world capital market is stimulated by the increase of its uneven distribution among countries, depending on their level of competitiveness. The relevance of the in-depth study of competitive advantages as a lever of international capital movement is due to the intensification of globalization and integration of capital markets, fundamental changes in this area, the development of appropriate infrastructure based on modern Internet technologies, the increasing role of international finance in global development.

Competitive advantages of the region are the most important factors of international integration interaction because at the regional level the formation of competitive advantages of the state is the most effectively provided. The region is increasingly turning from an object into an effective subject of the formation of competitive advantages.

The process of assessing the competitiveness of sectors of the economy consists of three stages: choosing informative indicators for monitoring; building a system of analytical indicators and analyzing (evaluation) the investment attractiveness; forecasting the investment attractiveness of individual sectors of the economy or individual businesses.

The prospects for the development of individual industries should be taken into account in the development of forecasts of their competitiveness and investment attractiveness. But such an assessment should also include indicators of profitability and risk; the direction, pace and form of privatization; the export potential of products, as well as the level of its price protection from imports; inflationary protection of produced goods and services and other factors.

To assess the degree of investment attractiveness of the industry, region, and enterprise, it is necessary to take into account a sufficiently large number of factors affecting the state and prospects of development of the analyzed objects.

The offered technique of volume and directions optimization of involvement of foreign investments into the economy of the region is based on the use of deterministic factors analysis and assumes calculation of effective coefficients, their grouping based on economic contents, justification of the received values, assessment of the current financial condition of branches and subjects of entrepreneurship of the region, and also defines prospects of further development of competitive advantages of the region.

Typically, the assessment of the competitiveness of the region is most influenced by the structure of industries, specific enterprises and companies that are located in the region. Consequently, the competitive advantages of the regional system are derivatives of the competitive advantages of business entities, which are investment-attractive industries, and the assessment of the level of socio-economic infrastructure. Calculation of effective coefficients allows understanding which numerical indicators it is necessary to focus on when justifying economic factors influencing competitive advantages of the region. Based on the study of the parameters characterizing the current socio-economic state of the region and the prospects for its development, a general conclusion is made about the degree of its attractiveness for potential investors.

## МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-ОЦІНОЧНОГО ПРОЦЕСУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

### MODEL OF THE STATE REGULATION OF THE LAND-EVALUATION PROCESS OF AGRICULTURAL LAND

*Стаття розглядає модель державного регулювання земельно-оціночного процесу земель сільськогосподарського призначення. Метою дослідження є удосконалення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення на природній основі. Результатом дослідження є підвищення показників нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення.*

**Ключові слова:** нормативна грошова оцінка, природна урожайність, витрати, дохід, бонітет.

*Статья рассматривает модель государственного регулирования земельно-оціночного процесса земель сельскохозяйственного назначения. Целью исследования является совершенствование норматив-*

*ной денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения на природной основе. Результатом исследования является повышение показателей нормативной денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения.*

**Ключевые слова:** нормативная денежная оценка, естественная урожайность, затраты, доход, бонитет.

*The article considers the model of state regulation of the land-valuation process of agricultural land. The purpose of the study is to improve the normative monetary valuation of agricultural land on a natural basis. The result of the study was an increase in indicators of normative monetary valuation of agricultural land.*

**Key words:** normative monetary value, natural productivity, costs, income, bonitet.

УДК 332.2

**Гаража О.П.**

к.е.н., доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

**Постановка проблеми.** В управлінні земельними ресурсами нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення стає основним важелем для нарахування орендної плати, земельного податку, економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель, визначення розміру державного мита під час міни, спадкування, визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва. Тому перед науковцями постає завдання постійного удосконалення та розвитку наявних методичних підходів до нормативної грошової оцінки, а також розроблення нових, які відповідали б сучасному рівню ведення господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання державного регулювання нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення розглядали у своїх працях В.І. Сафонова [1], А.Г. Мартин [2], Д.С. Добряк, В.М. Вітвіцька [3] та ін. Проте невирішеними залишаються питання з удосконалення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення на природній основі.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є створення моделі державного регулювання земельно-оціночного процесу земель сільськогосподарського призначення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з дослідженнями ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського», природна урожайність зернових та зернобобових культур у середньому по Україні становила 27 ц/га, а потенційна – 34 ц/га, або на 20% більше (табл. 1).

Фактична урожайність зернових та зернобобових культур без кукурудзи на зерно за період 2011–2015 рр. коливалась у діапазоні 25,1–37,4 ц/га, а в середньому по Україні становила 31,8 ц/га. Найменша урожайність спостерігається у 2012 р. – 25,1 ц/га, а найбільша у 2014 р. – 37,4 ц/га.

Ґрунтуючись на тому, що за рахунок внесення мінеральних та органічних добрив досягається потенційна урожайність, знайдемо природну урожайність шляхом зменшення фактичної на 20%. Тоді середня природна урожайність за досліджуваний період буде становити 25,2 ц/га (табл. 2).

Таблиця 1

**Природна та потенційна урожайність зернових та зернобобових без кукурудзи на зерно по Україні**

Назва сільськогосподарської культури	Урожайність	
	Природна, ц/га	Потенційна, ц/га
Озима пшениця	30,5	40
Ярий ячмінь	24	30
Озимий ячмінь	29,5	39
Горох	24	27
Середнє по Україні	27	34

*Розроблено автором на основі даних ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського»*

**Фактична та природна урожайність зернових  
та зернобобових без кукурудзи на зерно по Україні**

Рік	Фактична урожайність зернових та зернобобових (без кукурудзи), ц/га	Природна урожайність зернових та зернобобових (без кукурудзи), ц/га
2011	29,3	23
2012	25,1	20
2013	30,5	24
2014	37,4	30
2015	36,6	29
Середнє по Україні	31,8	25,2

*Розроблено автором на основі даних Державної статистики України*

**Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі по Україні**

Назва	Значення
Урожайність зернових та зернобобових (без кукурудзи), ц/га	25,2
Середня ціна реалізації 1 ц зерна, грн	171,74
Валова продукція з 1 га, грн	4327,80
Виробничі витрати на 1 га, грн	2801
Норматив витрат (35%), грн	980,40
Витрати з нормативом, грн	3781,40
Диференціальний рентний дохід, грн/га	546,40
Диференціальний рентний дохід, ц/га	3,20
Абсолютний рентний дохід, ц/га	1,60
Загальний рентний дохід, ц/га	4,80
Нормативна грошова оцінка, грн/га	27 204

*Розроблено автором на основі даних Державної статистики України*

**Перелік коефіцієнтів по Україні**

Назва області	Кбон	Кгум	Кгідро	Кінф
Вінницька	0,976	0,880	0,751	0,98
Волинська	0,683	0,840	1,105	1,08
Дніпропетровська	1,122	1,440	0,987	0,99
Донецька	1,195	2,000	1,121	0,97
Житомирська	0,659	0,880	0,974	0,99
Закарпатська	1,000	1,440	0,971	1,13
Запорізька	0,878	1,520	1,067	0,99
Івано-Франківська	0,927	1,200	1,029	0,96
Київська	0,927	0,960	0,872	1,03
Кіровоградська	1,244	2,320	1,003	0,95
Луганська	0,976	1,680	1,147	0,96
Львівська	0,707	0,880	1,425	0,96
Миколаївська	0,976	1,600	0,700	0,97
Одеська	1,195	1,440	0,818	1,01
Полтавська	1,146	2,200	1,061	1,02
Рівненська	0,707	1,040	0,955	0,99
Сумська	0,951	1,680	1,265	0,98
Тернопільська	1,073	1,360	0,971	0,98
Харківська	1,268	2,200	1,032	0,99
Херсонська	0,829	1,200	0,936	1,04
Хмельницька	1,122	1,400	0,942	0,97
Черкаська	1,341	1,600	1,115	1,00
Чернівецька	1,293	0,800	0,735	0,97
Чернігівська	0,805	1,080	1,083	1,02
<b>Україна</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,00</b>

*Розроблено автором на основі даних Державної статистики України та [2]*

Ціна реалізації зернових та зернобобових культур без кукурудзи на зерно становила у 2011 р. – 137,1 грн/ц, у 2012 р. – 158,1 грн/ц, 2013 р. – 140,1 грн/ц, 2014 р. – 185,7 грн/ц, 2015 р. – 283,2 грн/ц, а середня за досліджуваний період – 180,84 грн/ц (табл. 3).

Нормативна грошова оцінка 1 га на основі природної урожайності становить 27 204 грн/га. У розрізі адміністративних областей визначимо коефіцієнти за балом бонітету, вмістом гумусу, інфраструктури та гідротермальним коефіцієнтом (табл. 5).

Проведемо диференціацію нормативної грошової оцінки 1 га ріллі на загальний коефіцієнт,

який визначається на основі коефіцієнта з балу бонітету, коефіцієнта зі вмісту гумусу, коефіцієнта гідротермальності та коефіцієнта інфраструктури (табл. 6).

Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі з урахуванням загального коефіцієнту найбільша у Зачепилівсько-Близнюківському природно-сільськогосподарському районі Харківської області і дорівнює 32 440 грн/га, що на 2% менше від чинної методики, а найменша – у Валківському природно-сільськогосподарському районі і дорівнює 30 249 грн/га, що на 5% менше від чинної методики (табл. 7).

Таблиця 6

**Порівняння нормативної грошової оцінки 1 га ріллі з чинною методикою в розрізі областей України**

Назва області	Кзаг	Нормативна грошова оцінка, грн	Чинна нормативна грошова оцінка, грн	Різниця, грн	Різниця, %
Вінницька	0,892	24266	27078,28	-2812	90
Волинська	0,91	24756	21607,36	3149	115
Дніпропетровська	1,121	30496	27078,28	3418	113
Донецька	1,27	34549	31167,66	3381	111
Житомирська	0,865	23531	21165,27	2366	111
Закарпатська	1,121	30496	27520,38	2976	111
Запорізька	1,09	29652	25254,64	4397	117
Івано-Франківська	1,024	27857	26194,09	1663	106
Київська	0,945	25708	26194,09	-486	98
Кіровоградська	1,288	35039	32107,11	2932	109
Луганська	1,159	31529	27078,28	4451	116
Львівська	0,96	26116	22049,46	4067	118
Миколаївська	1,015	27612	27078,28	534	102
Одеська	1,092	29707	31167,66	-1461	95
Полтавська	1,285	34957	30283,47	4674	115
Рівненська	0,913	24837	22049,46	2788	113
Сумська	1,186	32264	26636,19	5628	121
Тернопільська	1,086	29544	28901,92	642	102
Харківська	1,299	35338	32549,2	2789	109
Херсонська	0,992	26986	24370,45	2616	111
Хмельницька	1,094	29761	29841,37	-80	100
Черкаська	1,244	33842	33930,75	-89	100
Чернівецька	0,927	25218	32991,29	-7773	76
Чернігівська	0,99	26932	23873,1	3059	113
<b>Україна</b>	<b>1</b>	<b>27204</b>	<b>27520,38</b>	<b>-316</b>	<b>99</b>

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України

Таблиця 7

**Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі з урахуванням загального коефіцієнта по природно-сільськогосподарським районам Харківської області \***

Назва природно-сільськогосподарського району	Нормативна грошова оцінка, грн	Чинна нормативна грошова оцінка, грн	Різниця, грн	Різниця, %
Валківський (1)	30249	31923,25	-1674,25	95
Харківський (2)	30921	31923,25	-1002,25	97
Великобурлуцький (3)	31027	31923,25	-896,25	97
Зачепилівсько-Близнюківський (4)	32440	33175,15	-735,15	98
Балаклійський (5)	31628	32549,20	-921,2	97
Куп'янський (6)	30638	30045,42	592,58	102

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України.

Нормативна грошова оцінка багаторічних насаджень. Проведемо розрахунок нормативної грошової оцінки багаторічних насаджень. Вона дорівнює 63 475 грн/га, або на 3774,53 грн/га чи 5,9% більше від чинної нормативної грошової оцінки (табл. 8).

Визначимо нормативну грошову оцінку 1 га багаторічних насаджень у розрізі адміністративно-терито-

ріальних областей України з урахуванням коефіцієнтів за балом бонітету, вмістом гумусу, інфраструктури та гідротермальним коефіцієнтом (табл. 9).

Різниця між чинною та новою методикою коливається від 4% до 11% (табл. 10).

Нормативна грошова оцінка сіножатей. Нормативна грошова оцінка 1 га сіножатей по Україні становить 6234 грн/га (табл. 11).

Таблиця 8

**Визначення нормативної грошової оцінки 1 га багаторічних насаджень станом на 01.01.2016 р. по Україні, грн/га**

Показник	Значення
Урожайність зернових та зернобобових (без кукурудзи), ц/га	31,63
Середня ціна реалізації 1 ц зерна, грн	171,74
Валова продукція з 1 га, грн	5432,10
Виробничі витрати на 1 га, грн.	2801
Норматив витрат (35%), грн.	980,40
Витрати з нормативом, грн	3781,40
Диференціальний рентний дохід (збиток), грн/га	1650,70
Диференціальний рентний дохід (збиток), ц/га	9,60
Абсолютний рентний дохід, ц/га	1,60
Загальний рентний дохід, ц/га	11,20
Нормативна грошова оцінка, грн/га	63475

*Розроблено автором на основі даних Державної статистики України*

Таблиця 9

**Нормативна грошова оцінка 1 га багаторічних насаджень станом на 01.01.2016 р. в адміністративно-територіальних областях України, грн/га**

Назва області	Кбон	Кгум	Кгідро	Кінф	Загальний коефіцієнт	Нормативна грошова оцінка, грн
Вінницька	0,788	0,880	0,751	0,98	0,845	53636
Волинська	0,693	0,840	1,105	1,08	0,913	57953
Дніпропетровська	0,931	1,440	0,987	0,99	1,07	67918
Донецька	0,979	2,000	1,121	0,97	1,208	76678
Житомирська	0,597	0,880	0,974	0,99	0,844	53573
Закарпатська	0,621	1,440	0,971	1,13	0,995	63158
Запорізька	0,693	1,520	1,067	0,99	1,027	65189
Івано-Франківська	0,621	1,200	1,029	0,96	0,926	58778
Київська	0,717	0,960	0,872	1,03	0,887	56302
Кіровоградська	1,123	2,320	1,003	0,95	1,255	79661
Луганська	0,788	1,680	1,147	0,96	1,099	69759
Львівська	0,454	0,880	1,425	0,96	0,86	54589
Миколаївська	0,788	1,600	0,700	0,97	0,962	61063
Одеська	1,051	1,440	0,818	1,01	1,057	67093
Полтавська	1,075	2,200	1,061	1,02	1,265	80296
Рівненська	0,621	1,040	0,955	0,99	0,884	56112
Сумська	0,836	1,680	1,265	0,98	1,149	72933
Тернопільська	0,955	1,360	0,971	0,98	1,054	66903
Харківська	1,123	2,200	1,032	0,99	1,26	79979
Херсонська	0,621	1,200	0,936	1,04	0,923	58587
Хмельницька	0,884	1,400	0,942	0,97	1,031	65443
Черкаська	1,242	1,600	1,115	1,00	1,22	77440
Чернівецька	1,051	0,800	0,735	0,97	0,88	55858
Чернігівська	0,931	1,080	1,083	1,02	1,027	65189
Україна	1,000	1,000	1,000	1,00	1	63475

*Розроблено автором на основі даних Державної статистики України та [2]*



Таблиця 10

**Нормативна грошова оцінка 1 га багаторічних насаджень  
по природно-сільськогосподарських районах Харківської області**

Назва природно-сільськогосподарського району	Нормативна грошова оцінка, грн	Чинна нормативна грошова оцінка, грн	Різниця, грн	Різниця, %
Валківський (1)	68462	65589,25	2872,75	104
Харківський (2)	70302	67015,10	3286,90	105
Великобурлуцький (3)	70861	68440,95	2420,05	104
Зачепилівсько-Близнюківський (4)	73101	65589,25	7511,75	111
Балаклійський (5)	71261	65589,25	5671,75	109
Куп'янський (6)	70781	67015,10	3765,90	106

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України

Таблиця 11

**Нормативна грошова оцінка 1 га сіножаті по Україні, ц/га**

Урожайність зернових та зернобобових (без кукурудзи), ц/га	Середня ціна реалізації 1 ц зерна, грн	Валова продукція з 1 га, грн	Виробничі витрати на 1 га, грн.	Норматив витрат (35%), грн.	Витрати з нормативом, грн	Диференціальний рентний дохід (збиток), грн/га	Диференціальний рентний дохід (збиток), ц/га	Абсолютний рентний дохід, ц/га	Загальний рентний дохід, ц/га	Нормативна грошова оцінка, грн/га
21,55	171,74	3701,00	2801	980,40	3781,40	-80,40	-0,50	1,60	1,10	6234

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України

Таблиця 12

**Порівняння чинної та удосконаленої нормативної грошової оцінки 1 га сіножатей  
у природно-сільськогосподарських районах Харківської області\***

Назва природно-сільськогосподарського району	Нормативна грошова оцінка, грн/га	Чинна нормативна грошова оцінка, грн/га	Різниця, грн	Різниця, %
Валківський (1)	5663	5 797,62	-134,62	98
Харківський (2)	5959	6 522,33	-563,33	91
Великобурлуцький (3)	5973	6 522,33	-549,33	92
Зачепилівсько-Близнюківський (4)	6127	6 280,76	-153,76	98
Балаклійський (5)	6006	6 280,76	-274,76	96
Куп'янський (6)	5993	6 522,33	-529,33	92

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України

Нормативна грошова оцінка 1 га сіножатей найбільша у Зачепилівсько-Близнюківському районі (4) 6127 грн/га (табл. 12).

Диференціюємо нормативну грошову оцінку 1 га сіножатей України на загальний коефіцієнт у розрізі областей (табл. 13).

Нормативна грошова оцінка пасовищ. Нормативна грошова оцінка 1 га пасовищ по Україні становить 5667 грн/га (табл. 14).

Найменша нормативна грошова оцінка 1 га пасовищ по Україні з диференціацією на загальний коефіцієнт спостерігається у Вінницькій області – 4403 грн/га (табл. 15).

Визначимо загальний коефіцієнт на основі коефіцієнта бонітування, коефіцієнт гумусу, коефіцієнт

гідротермальності та коефіцієнт інфраструктури в розрізі природно-сільськогосподарських районів Харківської області для пасовищ (табл. 16).

Нормативна грошова оцінка 1 га пасовищ у розрізі природно-сільськогосподарських районів Харківської області коливається в діапазоні 5296–5589 грн/га, що відповідає 13–20% (табл. 17).

Спостерігається значна диференціація результатів нормативної грошової оцінки залежно від природно-кліматичних і якісно-просторових показників розташування області на території України.

Визначення коефіцієнта використання сільськогосподарських угідь залежно від організаційно-правових форм має значення під час роз-

Нормативна грошова оцінка 1 га сіножаті по областях, ц/га

Область	Кбон	Кгум	Кгідро	Кінф	Кзаг	Нормативна грошова оцінка з Кзаг, грн
Вінницька	0,562	0,880	0,751	0,98	0,777	4844
Волинська	1,610	0,840	1,105	1,08	1,127	7026
Дніпропетровська	0,514	1,440	0,987	0,99	0,922	5748
Донецька	0,652	2,000	1,121	0,97	1,091	6801
Житомирська	1,220	0,880	0,974	0,99	1,009	6290
Закарпатська	1,020	1,440	0,971	1,13	1,127	7026
Запорізька	0,549	1,520	1,067	0,99	0,969	6041
Івано-Франківська	0,569	1,200	1,029	0,96	0,906	5648
Київська	1,223	0,960	0,872	1,03	1,013	6315
Кіровоградська	0,610	2,320	1,003	0,95	1,078	6720
Луганська	0,976	1,680	1,147	0,96	1,159	7225
Львівська	0,718	0,880	1,425	0,96	0,964	6010
Миколаївська	0,448	1,600	0,700	0,97	0,835	5205
Одеська	0,667	1,440	0,818	1,01	0,944	5885
Полтавська	0,851	2,200	1,061	1,02	1,193	7437
Рівненська	1,496	1,040	0,955	0,99	1,101	6864
Сумська	0,985	1,680	1,265	0,98	1,197	7462
Тернопільська	0,896	1,360	0,971	0,98	1,038	6471
Харківська	0,603	2,200	1,032	0,99	1,079	6726
Херсонська	0,395	1,200	0,936	1,04	0,824	5137
Хмельницька	0,709	1,400	0,942	0,97	0,976	6084
Черкаська	1,192	1,600	1,115	1,00	1,208	7531
Чернівецька	0,682	0,800	0,735	0,97	0,79	4925
Чернігівська	1,138	1,080	1,083	1,02	1,08	6733
<b>Україна</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,00</b>	<b>1</b>	<b>6234</b>

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України та [2]

Таблиця 14

Нормативна грошова оцінка 1 га пасовищ по Україні, ц/га

Показник	Значення
Урожайність зернових та зернобобових (без кукурудзи), ц/га	21,45
Середня ціна реалізації 1 ц зерна, грн	171,74
Валова продукція з 1 га, грн	3683,80
Виробничі витрати на 1 га, грн.	2801
Норматив витрат (35%), грн.	980,40
Витрати з нормативом, грн	3781,40
Диференціальний рентний дохід (збиток), грн/га	-97,60
Диференціальний рентний дохід (збиток), ц/га	-0,60
Абсолютний рентний дохід, ц/га	1,60
Загальний рентний дохід, ц/га	1,00
Нормативна грошова оцінка, грн/га	5667

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України

рахунку нормативної грошової оцінки окремого сільськогосподарського підприємства (табл. 18)

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, урахування коефіцієнтів за балом бонітету, вмістом гумусу, інфраструктури та гідротермальним коефіцієнтом дає змогу значно диференціювати значення нормативної грошової оцінки 1 га ріллі відповідної області залежно від природно-кліматичних та якісно-просторових умов. Для окре-

мого господарства пропонується визначати коефіцієнт використання Кв, який затверджується на період дії нормативної грошової оцінки (відповідно до Закону України «Про оцінку земель» цей термін сягає 5–7 років). Запропонована модель державного регулювання земельно-оціночного процесу земель сільськогосподарського призначення на природній основі дає змогу об'єктивізувати показники оцінки надходжень від землі.

Таблиця 15

**Нормативна грошова оцінка 1 га пасовищ по Україні, ц/га**

Область	Кбон	Кгум	Кгідро	Кінф	Кзаг	Нормативна грошова оцінка з Кзаг, грн
Вінницька	0,562	0,880	0,751	0,98	0,777	4403
Волинська	1,610	0,840	1,105	1,08	1,127	6387
Дніпропетровська	0,514	1,440	0,987	0,99	0,922	5225
Донецька	0,652	2,000	1,121	0,97	1,091	6183
Житомирська	1,220	0,880	0,974	0,99	1,009	5718
Закарпатська	1,020	1,440	0,971	1,13	1,127	6387
Запорізька	0,549	1,520	1,067	0,99	0,969	5491
Івано-Франківська	0,569	1,200	1,029	0,96	0,906	5134
Київська	1,223	0,960	0,872	1,03	1,013	5741
Кіровоградська	0,610	2,320	1,003	0,95	1,078	6109
Луганська	0,976	1,680	1,147	0,96	1,159	6568
Львівська	0,718	0,880	1,425	0,96	0,964	5463
Миколаївська	0,448	1,600	0,700	0,97	0,835	4732
Одеська	0,667	1,440	0,818	1,01	0,944	5350
Полтавська	0,851	2,200	1,061	1,02	1,193	6761
Рівненська	1,496	1,040	0,955	0,99	1,101	6239
Сумська	0,985	1,680	1,265	0,98	1,197	6783
Тернопільська	0,896	1,360	0,971	0,98	1,038	5882
Харківська	0,603	2,200	1,032	0,99	1,079	6115
Херсонська	0,395	1,200	0,936	1,04	0,824	4670
Хмельницька	0,709	1,400	0,942	0,97	0,976	5531
Черкаська	1,192	1,600	1,115	1,00	1,208	6846
Чернівецька	0,682	0,800	0,735	0,97	0,790	4477
Чернігівська	1,138	1,080	1,083	1,02	1,080	6120
<b>Україна</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,00</b>	<b>1,000</b>	<b>5667</b>

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України та [2]

Таблиця 16

**Коефіцієнти для визначення загального коефіцієнту, ц/га\***

Назва природно-сільськогосподарського району	Кбон	Кгум	Кгідро	Кінф	Кзаг
Валківський (1)	1,03	0,54	1,003	1,01	0,866
Харківський (2)	0,97	0,57	1,009	1,04	0,873
Великобурлуцький (3)	0,97	0,59	1,015	1,01	0,875
Зачепилівсько-Близнюківський (4)	1	0,68	1,015	1,01	0,914
Балаклійський (5)	1,06	0,67	0,978	0,98	0,908
Куп'янський (6)	0,97	0,61	0,985	1,02	0,878
Харківська область	1	1	1,000	1	1

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України

Таблиця 17

**Нормативна грошова оцінка 1 га пасовищ у розрізі природно-сільськогосподарських районів Харківської області, ц/га**

Назва природно-сільськогосподарського району	Нормативна грошова оцінка, грн/га	Чинна нормативна грошова оцінка, грн/га	Різниця, грн	Різниця, %
Валківський (1)	5296	6621,83	-1325,83	80
Харківський (2)	5338	6232,31	-894,31	86
Великобурлуцький (3)	5351	6232,31	-881,31	86
Зачепилівсько-Близнюківський (4)	5589	6427,07	-838,07	87
Балаклійський (5)	5552	6816,59	-1264,59	81
Куп'янський (6)	5369	6232,31	-863,31	86

Розроблено автором на основі даних Державної статистики України

**Визначення поправного коефіцієнта залежно від організаційно-правової форми  
сільськогосподарського підприємства по Україні**

Назва	Кв
Господарські товариства	1,194
Приватні підприємства (включаючи фермерські)	1,093
Сільгоспкооперативи (виробничі)	1,027
Інші підприємства (включаючи міжгоспи)	0,956
Недержавні підприємства	1,15
Державні підприємства	0,88
Сільськогосподарські підприємства	1,05

*Розроблено автором на основі даних Державної статистики України*

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Сафонова В.І. Організаційно-економічні основи розвитку земельних відносин в аграрному природокористуванні: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.06. Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. Одеса, 2010. 36 с.
2. Мартин А.Г. Оновлення методичних засад нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Землеустрій і кадастр : науково-виробничий журнал. 2013. № 3. С. 30–51.
3. Добряк Д.С., Мартин А.Г., Вітвицька В.М. Методичні основи затратного підходу в економічній і грошовій оцінці сільськогосподарських земель Автономної Республіки Крим // Землеустрій і кадастр. 2009. № 2. С. 3–10.

**REFERENCES:**

1. Safonova V.I. (2010) Orhanizatsiino-ekonomichni osnovy rozvytku zemelnykh vidnosyn v ahrarnomu pryrodokorystuvanni: [Organizational and economic bases of development of land relations in agrarian nature management]. Odesa: ENP, pp. 36. (in Ukrainian).
2. Martyn A.H. (2013) Onovlennia metodychnykh zasad normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia. [Updating of methodical principles of normative monetary valuation of agricultural lands]. Zemleustrii i kadastr. no. 3, pp. 30–51 (in Ukrainian).
3. Dobriak D.S., Martyn A.H., Vitvytska V.M. (2009) Metodychni osnovy zatratnoho pidkhodu v ekonomichnii i hroshovii otsyntsi silskohospodarskykh zemel Avtonomnoi Respubliky Krym [Methodical bases of cost approach in economic and monetary estimation of agricultural lands of the Autonomous Republic of Crimea]. Zemleustrii i kadastr. no. 2. pp. 3–10 (in Ukrainian).

**Garazha Y.P.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Land Management and Cadastre  
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev

**MODEL OF THE STATE REGULATION  
OF THE LAND-EVALUATION PROCESS OF AGRICULTURAL LAND**

In the management of land resources, the normative monetary valuation of agricultural land becomes the main lever for leasing rent, land tax, economic incentives for rational use and protection of land, determining the size of the state duty for mines, inheritance, determining the losses of agricultural and forestry production. Therefore, scientists face the task of continuous improvement and development of not only existing methodical approaches to normative monetary evaluation but also the development of new, which corresponds to the current level of farming.

There is a significant differentiation of the results of normative monetary valuation depending on the climatic and qualitative and territorial indicators of the location of the region on the territory of Ukraine. Similarly, calculations are made on the natural and agricultural areas of a particular region. Determination of the coefficient of use of agricultural land depending on the organizational and legal forms is important in calculating the normative monetary valuation of an individual agricultural enterprise.

Thus, taking into account the coefficients based on bonitet score, humus content, infrastructure and hydrothermal coefficient allows significantly differentiating the value of the normative monetary value of 1 hectare of arable land of the corresponding area depending on the climatic and qualitative-territorial conditions. For a separate economy, it is proposed to determine the utilization rate of  $Q_v$  and is approved for the period of the normative monetary valuation (this term is 5–7 years, in accordance with the Law of Ukraine “On Land Valuation”). The proposed model of state regulation of the land-valuation process of agricultural lands on a natural basis allows for an increase in the indicators of assessment and including land revenues.

## МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕЙТИНГАХ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

### LOCATION OF UKRAINE IN INTERNATIONAL ECONOMIC RATINGS FOR INDICATORS OF INNOVATIVE ACTIVITY

УДК 330.341.1

**Небилиця В.С.**

студент

Шосткинський інститут

Сумського державного університету

**Новикова І.В.**

к.е.н., старший викладач

Шосткинський інститут

Сумського державного університету

*У статті здійснено аналіз сучасного стану інноваційної активності України за період 2010–2017 рр., а також досліджено положення країни в міжнародних рейтингах порівняно з іншими високорозвиненими країнами. Розкрито основні проблеми розвитку інноваційної системи, а також визначено пріоритетні завдання для вдосконалення інноваційної сфери.*

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, стратегічний документ, інноваційна система, інноваційна активність, інноваційний потенціал.

*В статье осуществлен анализ современного состояния инновационной активности Украины за период 2010–2017 гг., а также исследовано положение страны в международных рейтингах по сравнению с другими высокоразвитыми странами. Раскрыты*

*основные проблемы развития инновационной системы, а также определены приоритетные задачи для совершенствования инновационной сферы.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, стратегический документ, инновационная система, инновационная активность, инновационный потенциал.

*The article analyses the current state of innovation activity of Ukraine for the period of 2010–2017, as well as investigates the country's position in international rankings in comparison with other highly developed countries, discloses the main problems of the development of the innovation system, as well as identifies the priority tasks for improving the innovation sphere.*

**Key words:** innovation, innovation activity, strategic document, innovation system, innovation activity, innovative potential.

**Постановка проблеми.** У сучасному світі розвиток інноваційних технологій набирає усе більших обертів. Інноваційна сфера тісно та динамічно інтегрується в усі галузі економіки, безпосередньо впливаючи на загальне зростання економічних та соціальних показників підприємств і організацій, а також країни в цілому. Кожна країна, яка прагне до підвищення конкурентоспроможності в сучасному світі, повинна спрямовувати свої зусилля на оволодіння інноваційними механізмами розвитку та впровадження інновацій у всі сфери життя, адже саме перехід на інноваційний шлях розвитку дасть змогу вийти зі стагнаційного стану та розвиватися. Зважаючи на викладене вище, дана тематика є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізом країн у міжнародних рейтингах займається багато організацій, робочі групи яких за певними групами визначають положення країни. Зокрема, проблеми, пов'язані з впливом інновацій на економічне зростання, розглянуто у працях таких вітчизняних учених, як П.С. Єщенко, Л.І. Федулова, О.І. Ковтун, О.М. Москаленко та ін. Проте дослідження впливу інноваційних чинників на загальний розвиток країни потребує постійного аналізу.

**Постановка завдання.** Перехід України на інноваційний розвиток є досить важливим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, тому метою статті є визначення рівня інноваційної активності України на міжнародній арені та порівняння з показниками інноваційної активності інших країн.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вітчизняний ринок інноваційних технологій перебуває на стадії активного становлення. Зокрема,

збільшується ринок підприємств, що використовують інноваційні підходи, розширюється мережа доступу до Інтернету, зафіксовано відчутне збільшення експорту української продукції та інноваційних послуг.

«Незабаром основою економічного зростання стануть не капітал чи природні ресурси, а інновації та людська уява», – таку ідею озвучив в одній зі своїх статей засновник і президент Усесвітнього економічного форуму в Давосі Клаус Шваб. І це дійсно так. Більшість розвинених і зростаючих економік ще добрий десяток років тому сконцентрувалася на стимулюванні наукомістких галузей і виробництв, а також зробила ставку на інвестиції в розроблення, дослідження і збереження людського капіталу.

Сьогодні Україна не повинна бути сировинним придатком для ЄС та інших країн, а необхідно самостійно представляти на світовому ринку високоякісну продукцію, яка не тільки була б спроможна конкурувати, а стояла на одній сходинці з продукцією інших кращих країн світу. Для досягнення цієї мети Україна не тільки повинна розробляти та впроваджувати інноваційні технології, а й використовувати їх максимально.

Сьогодні в Україні бізнес цікавиться результатами науки, але для подальшого розвитку сфера інновацій потребує чітких правил гри, які МОН планує закласти в Стратегію інноваційного розвитку України до кінця червня 2018 р., а вже до серпня цього ж року вийти на фінальний варіант документу. На цьому наголосила генеральний директор директорату інновацій та трансферу технологій МОН Дар'я Чайка під час першого засідання робочої групи з підготовки Стратегії,

що відбулося 14 травня 2018 р. Нині Україна знаходиться на етапі формування власної політики інноваційного розвитку та має статус «інноватор, що формується», тому необхідно враховувати нові вимоги і виклики сучасності для досягнення кращого статусу [3].

На жаль, наша країна в міжнародних рейтингах займає низькі позиції, що свідчить про низький рівень розвитку інноваційного середовища.

Для відображення основних індикаторів оцінки ефективності функціонування національної інноваційної системи країн ЄС використовують Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard – IUS). Усі країни, що входять до табло, залежно від значень узагальнюючого індексу, згруповані у чотири групи: «інноваційні лідери», «сильні інноватори», «помірні інноватори» та «повільні інноватори».

У доповіді «Європейське інноваційне табло 2017» було проаналізовано дані за 2016 р. Значення показника для України в 2016 р. становило 28,9%, що свідчить про падіння на 4,2% порівняно з 2010 р. Україна належить до групи країн «повільні інноватори». Україна відстає за всіма показниками, крім показників охоплення вищою освітою. Відносно сильні сторони інноваційної системи України – людські ресурси, інвестиції компаній та вплив зайнятості. Слабкі сторони – зв'язки та підприємництво, привабливість дослідницьких систем, інноватори (рис. 1). За даними доповіді за 2017 р., помітними відмінностями України є зниження ВВП на душу населення, нижчий і негативний темп приросту ВВП, нижчий і негативний темп приросту населення і менша щільність населення. Серед показників із позитивною динамікою можна виділити кількість промислових зразків, обсяги експорту знаньєвомістких послуг та зростання кількості міжнародних спільних публікацій.

Інноваційний розвиток країни можна оцінювати не тільки за допомогою Європейського

інноваційного табло, а й інших індексів. Одним із таких є Індекс інноваційного розвитку агентства Bloomberg (Bloomberg Innovation Index), що передбачає аналіз семи чинників: витрати на R&D у співвідношенні до ВВП; технологічні можливості; продуктивність праці; кількість високотехнологічних підприємств; ефективність вищої освіти та відсоток дипломованих спеціалістів; концентрація дослідників; патентна активність. Відповідно до рейтингу, у 2017 р. Україна втратила за рік чотири позиції, що відповідає 46-му місцю в рейтингу серед 50 досліджуваних країн (табл. 1) [4].

Україна виявилася найгіршою за продуктивністю праці (50-е місце) і потрапила до трійки аутсайдерів за «технологічні можливості» (48-е місце). Водночас країна зберігає високе 21-е місце за ефективністю вищої освіти, яку розраховують за часткою працівників із дипломами ВНЗ і кількістю випускників з інженерною й технічною вищою освітою. Але варто зазначити, що порівняно з рейтингом 2016 р. Україна за рівнем вищої освіти втратила 17 позицій. За патентною активністю Україна посідає досить високу позицію – 27-му.

У рейтингу країн за Глобальним індексом конкурентоспроможності в 2017 р. Україна, як і раніше, займає досить високі позиції за показниками ємності ринку (47-е місце), охорони здоров'я, початкової освіти – 53-є місце. Найвищий рейтинг Україна має за показником «вища, середня і професійна освіта» – 35-е місце, але це на дві позиції гірше, ніж у 2016 р. Позиція України погіршилася за чотирма з 12-ти критеріїв: інфраструктура – 78-е місце проти 75-го місця у 2016 р.; ефективність ринку праці – 86-е місце проти 73-го у 2016 р.; інновації – 61-е місце проти 52-го у 2016 р.; вища, середня і професійна освіта – 35-та позиція проти 33-ї у 2016 р. (рис. 2).

Рейтинг України за підіндексом «інновації» у доповіді 2016–2017 рр. відповідає 61-му місцю, тобто падіння становить дев'ять позицій. Україна

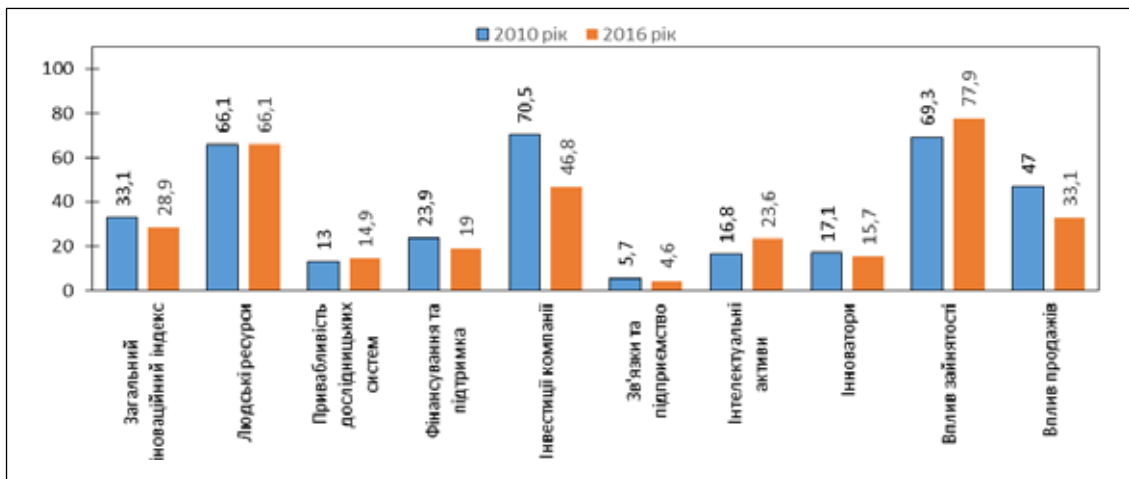


Рис. 1. Значення складників інноваційного індексу за Європейським інноваційним табло

погіршила свої позиції в рейтингу за всіма показниками цього підіндексу, крім показника «Наявність учених та інженерів» – 25-е місце проти 29-го у 2016 р.

Найбільше падіння відзначено за показниками: «державні закупівлі новітніх технологій і продукції» – з 82-го на 96-ту позицію, «взаємозв'язки університетів із промисловістю у сфері ДіР» – із 57-ї на 73-тю позицію. За підіндексом «технологічна готовність» у доповіді за 2016–2017 рр. Україна розташувалася на 81-му місці рейтингу проти 85-го в 2016 р. Лише за одним складником підіндексу Україна поліпшила свою позицію – «використання широкосмугового доступу до мережі Інтернет на 100 осіб» – 63-є місце проти 64-го у 2016 р.

За чотирма складниками підіндексу «технологічна готовність» Україна погіршила свої позиції в рейтингу. Найбільш стрімке падіння відзначається за показником «наявність новітніх технологій», за яким Україна втратила 14 позицій у рейтингу. Крім того, найбільш проблемним показником залишається «іноземні інвестиції та трансфер технологій» – 118-е місце.

Важливим чинником є обсяг інвестицій, що має вирішальне значення на ринку капіталу в інноваційному процесі. На рис. 3 зображено інноваційну активність промислових підприємств України протягом 2011–2017 рр.[6]

Порівняно з 2016 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9 117,54 млн. грн., при цьому частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП зменшилася з 1,0% до 0,3% (рис. 4) [5].

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 7 704,1 млн. грн. (або 84,5% загального обсягу витрат на інновації). За даними Держстату України, у 2017 р. кошти державного бюджету отримали вісім промислових підприємств, 17 місцевих бюджетів, загальний обсяг яких становив 322,9 млн. грн. (3,5%); кошти вітчизняних інвесторів отримали п'ять підприємств, іноземних – три, загалом їх обсяг становив 380,9 млн. грн. (4,2%); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн. грн. (6,5%). Статистика за 2012–2017 рр. зображена на рис. 5 [6].

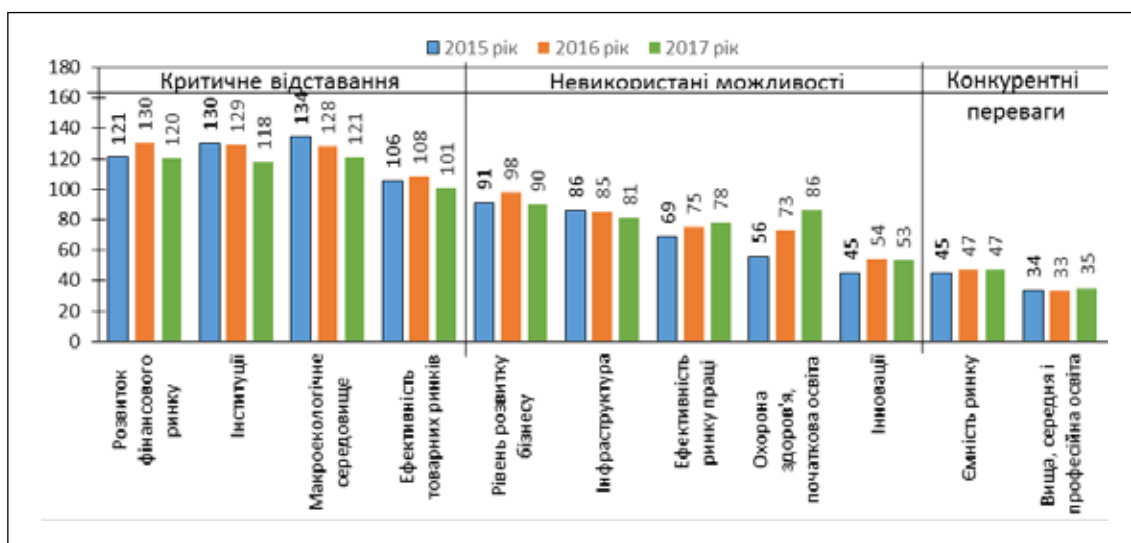


Рис. 2. Рейтинг України за 12 складниками Глобального індексу конкурентоспроможності за 2015–2017 рр.

Таблиця 1

Показники інноваційного індексу Bloomberg для України за 2016–2017 рр.

Рік	Загальний ранг	Витрати на R&D у співвідношенні до ВВП	Технологічні можливості	Продуктивність праці	Кількість високотехнологічних підприємств	Ефективність вищої освіти	Концентрація дослідників	Патент на активність
2016	42	44	47	50	34	4	44	27
2017	46	47	48	50	32	21	46	27

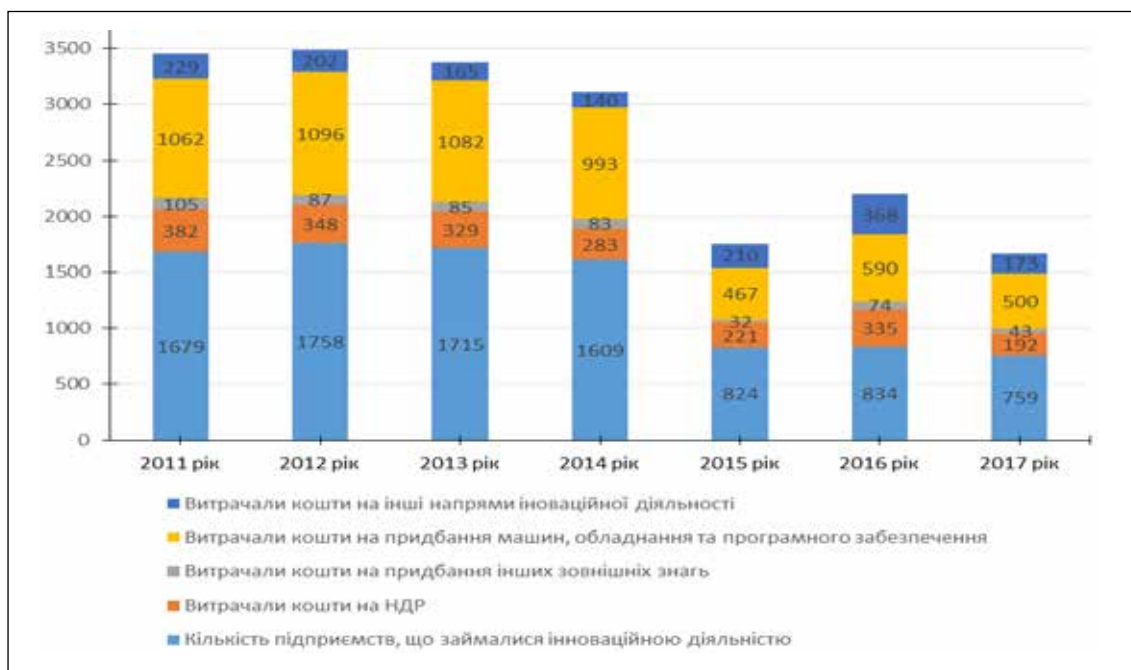


Рис. 3 Інноваційна активність промислових підприємств у розрізі напрямів інноваційної діяльності (одиниць) за 2011–2017 рр.

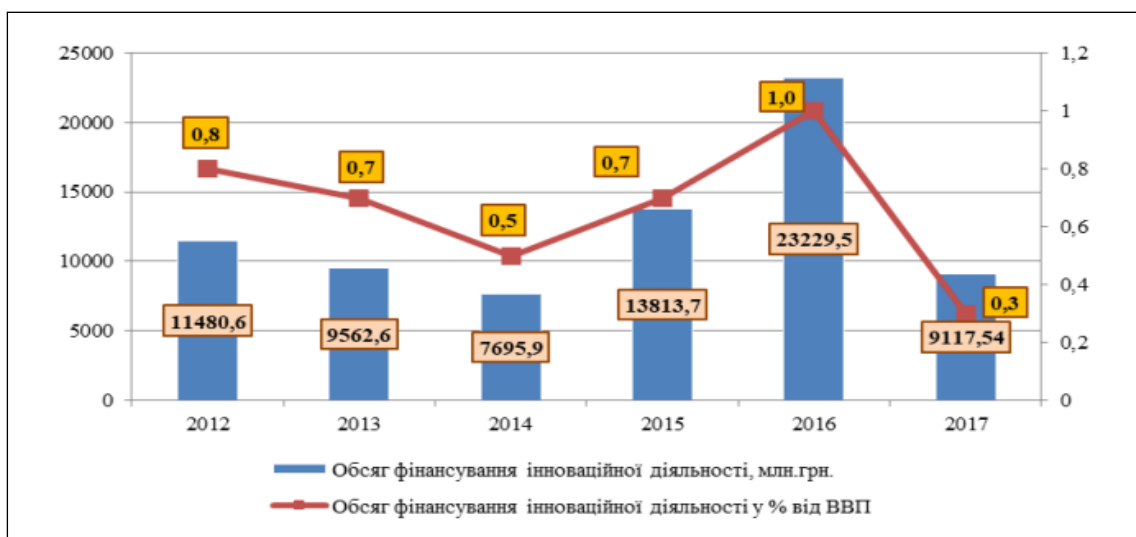


Рис. 4. Динаміка обсягу фінансування інноваційної діяльності за 2012–2017 рр.

Протягом 2010–2017 рр. підприємствами України за рахунок усіх джерел фінансування освоювалося капітальних інвестицій у розмірі від 13,8% до 19,5% від ВВП (рис. 6). Протягом усього періоду на придбання прав на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії витрачалося лише 0,2–0,5% ВВП. Найвищі обсяги таких витрат підприємств та організацій зафіксовано в 2015 р., найменші – у 2016–2017 рр.

На міжнародному рівні широко використовується інтегральна оцінка стану розвитку інноваційної системи. Україна ж представлена у кількох міжнародних рейтингах, які оцінюють інновацій-

ний потенціал, технологічну та інноваційну конкурентоспроможність. Одним із найбільш авторитетних є Global Innovation Index, що охоплює 127 економік світу й використовує 82 показники за цілою низкою тем і являє собою звіт, який щорічно публікують Корнельський університет, школа бізнесу INSEAD і Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), для обліку показників інноваційної діяльності. У числі чинників, що враховує індекс, є: нормативне середовище, освіта, інфраструктура та ступінь розвитку бізнесу і підприємництва. Згідно зі звітом, усі країни володіють потенціалом для новаторства, який можна наростити в кожній країні.



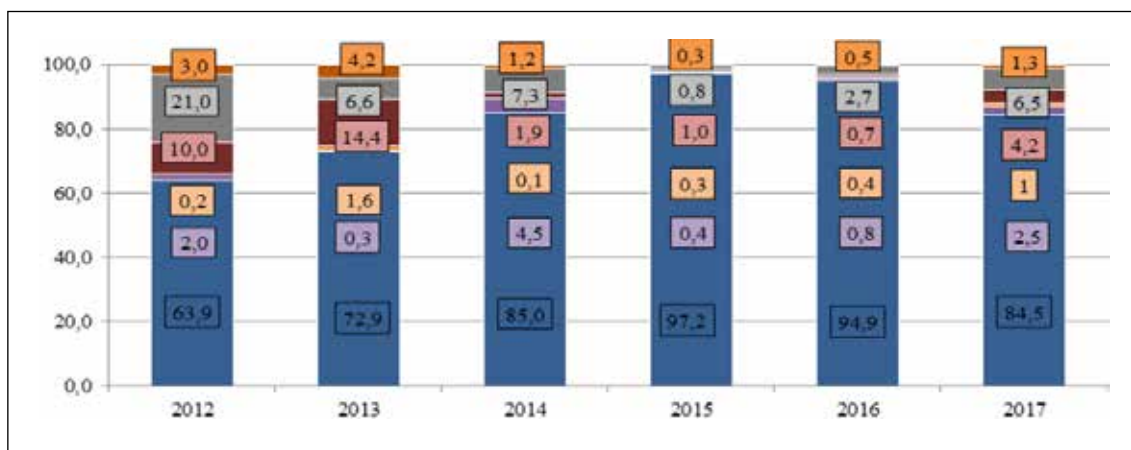


Рис. 5. Динаміка загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами за 2012–2017 рр. (%)

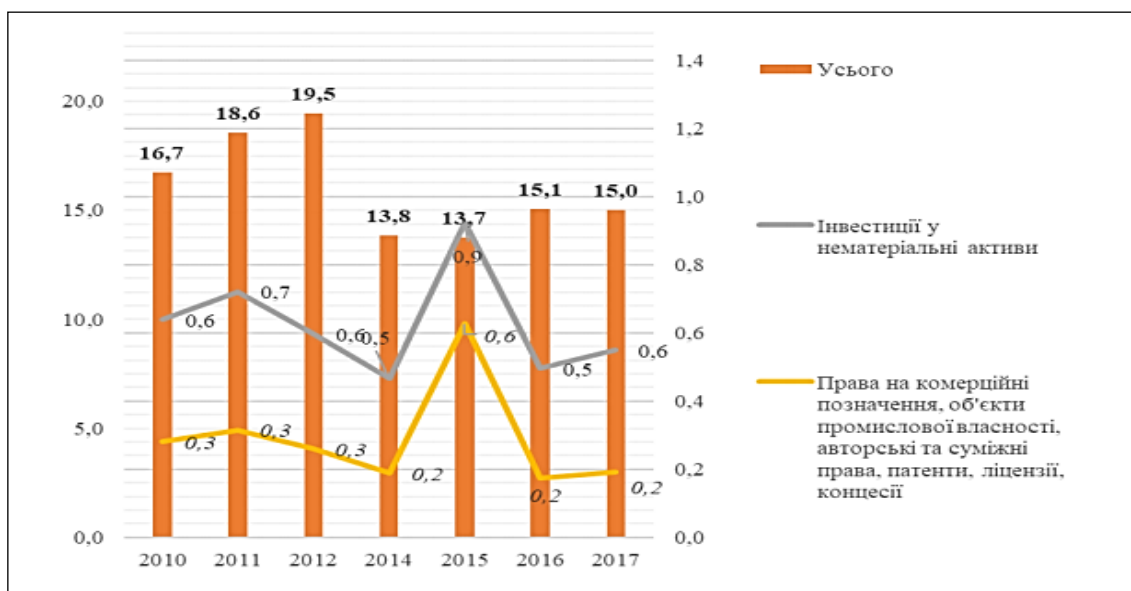


Рис. 6. Динаміка капітальних інвестицій у цілому та за видами активів в Україні, % до ВВП протягом 2010–2017 рр., %

Нижче (табл. 2) приведено країни світу, які очолюють рейтинг найінноваційніших країн світу 2017 р. у сфері наукових досліджень, складної бізнес-інфраструктури, ринкових інститутів та їх прихильності до знань і творчості [2].

Як бачимо, Швейцарія стала найбільш інноваційною державою завдяки економіці, заснованій на знаннях та перетвореннях новаторських ідей на прибуткові проекти. Швеція виділяється завдяки казковому дизайну університетів і значним досягненням студентів. Нідерланди першенствує у знаннях і технологічному виробництві, адже їх багаторівневий бізнес дає змогу лідирувати країні у цій конкретній сфері. США домінують завдяки своїм операціям на фондових біржах, стабільності глобальних ринків та Інтернету. Великобританія виділяється інфраструктурою (наприклад, Crossrail –

Таблиця 2  
Рейтинг ТОП-10 найбільш інноваційних країн світу в 2017 р.

Позиція в рейтингу	Назва країни	Оцінка (максимальна – 100,00)
1	Швейцарія	67,69
2	Швеція	63,82
3	Нідерланди	63,36
4	США	61,0
5	Великобританія	60,89
6	Данія	58,70
7	Сінгапур	58,69
8	Фінляндія	58,49
9	Німеччина	58,39
10	Ірландія	58,13
50	Україна	37,90
..	..	..
127	Ємен	15,64

високошвидкісною залізницею в Лондоні). Данія виділяється своїм ефективним управлінням, науковими дослідженнями і системою освіти високої якості. Сінгапур йде вперед зі своєю екологічною політикою та екологічною стійкістю. Фінляндія першешествує в освіті. Німеччина виступає за створення патентів і технологічного виробництва, а Ірландія виділяється своєю інфраструктурою і культурою дизайну.

Україна посіла найвищу позицію за останні сім років – 50-е місце, випередивши Таїланд та опинившись позаду Чорногорії та Катару. Поліпшити позицію вдалося за рахунок таких показників (підіндексів), як «бізнес-досвід», «інфраструктура» та «креативність». Але значний потенціал залишається, адже від активізації інноваційної діяльності залежить вихід України з групи країн із сировинною економікою до групи країн – експортерів високотехнологічного обладнання та новітніх технологій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, з огляду на глобальні інноваційні індекси місце України досить скромне. Сьогодні основними проблемами розвитку інноваційної системи в Україні є: низький рівень інноваційної та виконавчої культури, незабезпечення виконання законів та порушення вимог законодавства; відсутність довгострокових програм розвитку національної економіки, заснованої на інноваціях; невідповідність законодавства у сфері інтелектуальної власності міжнародним правовим нормам; низький рівень інноваційної активності, зокрема малого та середнього інноваційного підприємництва; відсутність мотиваційного механізму до переходу реального сектору економіки на інноваційний шлях розвитку.

Для поліпшення ситуації у сфері інновацій в Україні в 2018 р. вперше було створено Раду з розвитку інновацій, що об'єднала представників влади, високотехнологічного бізнесу та громадські організації. Однак сфера інновацій в Україні залишається дуже зарегульованою, що гальмує розвиток та впровадження інновацій. Для того щоб цьому запобігти, визначено пріоритетні завдання, що допоможуть удосконалити інноваційну сферу. До них належать:

- створення Стратегії інноваційного розвитку України;
- реформа законодавства щодо державної підтримки інновацій;
- створення Дорожньої карти інтеграції України до Європейського дослідницького простору;

- державна підтримка міжнародного інноваційного співробітництва в рамках Міжнародної європейської інноваційної науково-технічної програми EUREKA [3].

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. The Global Innovation Index 2017. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2017/Rankings.pdf>.
3. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/liliya-grinevich-mayemo-zabezpechiti-bezperervnist-lancyugu-rozvitku-innovacij>.
4. Офіційна сторінка українського інституту майбутнього «Хвиля». URL: <http://hvylya.net/special-projects/ukrainian-institute-future/ukraina-v-globalnyih-reytingah-2017-2018.html>.
5. Школа Інвестора. URL: <http://investorschool.ru/rejting-stran-po-vvp-2017>.
6. Аналітична довідка про стан інноваційної діяльності України. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/monitoring-prioritet/stan-id-2017-f.pdf>.

#### REFERENCES:

1. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Electronic resource] [Official site of the State Statistics Committee of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 10 July 2018).
2. The Global Innovation Index 2017 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2017/Rankings.pdf> (accessed 10 July 2018).
3. Ofitsiynyy sayt Ministerstva osvity i nauky Ukrainy [Electronic resource] [Official site of the Ministry of Education and Science of Ukraine]. Available at: <https://mon.gov.ua/ua/news/liliya-grinevich-mayemo-zabezpechiti-bezperervnist-lancyugu-rozvitku-innovacij> (accessed 20 July 2018).
4. Ofitsiyna storinka ukrayins'koho instytutu maybutn'oho «Khvylya» [Elektronnyy resurs] [Official page of the Ukrainian Institute of the Future "Wave"]. Available at: <http://hvylya.net/special-projects/ukrainian-institute-future/ukraina-v-globalnyih-reytingah-2017-2018.html> (accessed 15 July 2018).
5. Shkola Investora [Elektronnyy resurs] [Investor's school]. Available at: <http://investorschool.ru/rejting-stran-po-vvp-2017> (accessed 15 July 2018).
6. Analitichna dovidka pro stan innovatsiynoyi diyal'nosti Ukrainy [Elektronnyy resurs] [Analytical certificate on the state of innovation activity in Ukraine]. Available at: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/monitoring-prioritet/stan-id-2017-f.pdf> (accessed 18 July 2018).

**Nebylytsya V.S.**

Student,

Shostka Institute of Sumy State University

**Novykova I.V.**

Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor,

Shostka Institute of Sumy State University

## **LOCATION OF UKRAINE IN INTERNATIONAL ECONOMIC RATINGS FOR INDICATORS OF INNOVATIVE ACTIVITY**

The innovation sphere integrates closely and dynamically in all sectors of the economy, directly influencing the overall growth of economic and social indicators of enterprises and organizations, as well as the country as a whole. Ukraine's transition to innovation is very important for increasing the competitiveness of the domestic economy.

The majority of developed and growing economies have been focusing on stimulating knowledge-intensive industries and industries for a decade and a half, as well as investing in the development, research, and preservation of human capital.

At the moment, Ukraine is at the stage of developing its own innovation development policy and has the status of «emerging innovator»; therefore, it is necessary to take into account new requirements and challenges of the present to achieve a better status.

One of the indices for assessing the level of innovation activity is the Bloomberg Index of Innovation Development, which involves an analysis of seven factors: R&D expenditure in relation to GDP; technological opportunities; productivity; number of high-tech enterprises; the efficiency of higher education and the percentage of graduates; concentration of researchers; patent activity. According to the 2017 rating, Ukraine occupies 46 positions from 50 countries.

At the international level, an integrated assessment of the state of development of the innovation system is widely used. Ukraine is represented in several international ratings, which assess innovation potential, technological and innovative competitiveness. One of the most reputable is the Global Innovation Index, which covers 127 economies of the world (Ukraine ranked 50th) and uses 82 indicators on a number of topics, and is a report published annually by Cornell University, the INSEAD School of Business, and the World Intellectual Property Organization (WIPO), in order to keep track of the indicators of innovation.

Unfortunately, our country is in low rank in international ratings. Therefore, today, the main problems of the development of the innovation system in Ukraine are: low level of innovation and executive culture, failure to enforce laws and violations of legislative requirements; the absence of long-term programs for the development of a national economy based on innovation; low level of innovation activity, in particular, small and medium innovation entrepreneurship.

ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ НАПРЯМІВ СЕКТОРАЛЬНОЇ  
КОНВЕРГЕНЦІЇ ОСВІТНЬОЇ СИСТЕМИ ТА БІЗНЕС-СТРУКТУРDETERMINATION OF CONCEPTUAL DIRECTIONS OF SECTORAL  
CONVERGENCE OF EDUCATIONAL SYSTEM AND BUSINESS STRUCTURES

У статті розглянуто актуальність та особливості здійснення секторальної конвергенції освітньої сфери та бізнес-структур. Проведено аналіз системи освіти й урахування вимог виробничих структур до компетенцій випускників. За результатами аналізу представлено основні умови конвергенції потенціалів учасників цих процесів. Запропоновано створення інтегрованої структури наукових організацій і підприємств для підготовки фахівців, які будуть відповідати професійним стандартам з урахуванням особливостей галузевих вимог.

**Ключові слова:** секторальна конвергенція, освітній кластер, професійні кваліфікації, інноваційна структура, інтегрована структура.

структури наукових організацій і підприємств для підготовки фахівців, які будуть відповідати професійним стандартам з урахуванням особливостей галузевих вимог.

**Ключевые слова:** секторальная конвергенция, образовательный кластер, профессиональные квалификации, инновационная структура, интегрированная структура.

The article considers the urgency and features of the implementation of sectoral convergence of the educational sphere and business structures. An analysis of the education system and the need to take into account the requirements of production structures for the competence of graduates is underway. According to the results of the analysis, the main conditions for the convergence of the potentials of the participants in these processes are presented. It is proposed to create an integrated structure of scientific organizations and enterprises for the training of specialists who will meet professional standards taking into account the specifics of sectoral requirements.

**Key words:** sectoral convergence, educational cluster, professional qualifications, innovative structure, integrated structure.

УДК 339.13:338

**Пішеніна К.К.**

к. держ. упр.,  
головний спеціаліст відділу планування  
та фінансування наукових бюджетних  
програм  
Департамент економіки  
та фінансування  
Міністерства освіти і науки України

В статье рассмотрены актуальность и особенности осуществления секторальной конвергенции образовательной сферы и бизнес-структур. Проведен анализ системы образования и учета требований производственных структур к компетенции выпускников. По результатам анализа представлены основные условия конвергенции потенциалов участников этих процессов. Предложено создание интегрированной

**Постановка проблеми.** Важливою і цікавою сьогодні є проблематика здійснення секторальної конвергенції освітньої сфери і бізнес-структур, яка невпинно розвивається, тому в сучасному світі виграє той, хто використовує сучасні можливості аналізу зміни системи підготовки світових лідерів. Освіта відіграє значну роль у світовій економіці, прискорюючи циркуляцію інформаційних потоків і реалізацію сучасних знань. Основним аспектом нового етапу розвитку економіки є швидкість змін. Необхідність високого рівня підготовки спеціалістів для сучасних бізнес-структур потребує термінової адаптації до підвищення професійних кваліфікацій, що постійно змінюються. В українських підприємствах є певна перевага перед іноземними конкурентами – здатність швидко реагувати на зміни тривалим процесам трансформації національної економіки, що передбачає постійне оновлення системи менеджменту. Тому доцільно приділити першочергову увагу процесу вдосконалення освітньої системи на основі секторальної конвергенції з бізнес-структурами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню розвитку освітнього кластеру присвячено багато наукових досліджень. Результати досліджень містяться у працях Б. Гершунського, Т. Оболенської, С. Ніколаєнко, В. Геєця, В. Дем'яненко. Змістовні дослідження проблем економіки освіти представлено такими вченими, як

Я. Карнаї, І. Каленюк, В. Химинець, А. Хуторський та В. Загвязинський. Але, незважаючи на ґрунтовний аналіз системи освіти у цілому, проблематика секторальної конвергенції навчальних закладів із підприємствами, які приймають випускників на роботу, тобто адаптації програм підготовки та навчальних планів до сучасної системи економічного розвитку, потребує додаткових досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз особливостей управління освітньою системою під час здійснення секторальної конвергенції і визначення можливих шляхів удосконалення якості підготовки спеціалістів, урахування основних чинників підвищення вимог бізнесу для випускників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сфері вищої освіти широкий розвиток отримує наукова та інноваційна діяльність, спрямована на об'єднання освітньої та інформаційної сфер та практичне використання результатів таких секторальних конвергенцій. Ці процеси особливо значимі для підприємств-роботодавців, які приймають на роботу добре підготовлених випускників. Партнерське об'єднання освітніх організацій і підприємств, які отримують підготовлених фахівців, є взаємовигідним, оскільки збільшує можливості кожного, підсилює значення і вплив у регіоні, підвищує конкурентоспроможність на ринку освітніх і науково-виробничих послуг. Відзначимо, що ідея, покладена в основу процесу секторальної кон-

вергенції, полягає у тому, що за інтеграції зусиль і ресурсів організацій, що виконують наукові роботи в суміжних сферах, зокрема за пріоритетними напрямками науки і техніки, можна отримувати фахівців за профілем наукової спеціалізації відповідного напрямку науково-дослідних робіт [1, с. 85; 2, с. 12].

Аналіз можливостей і слабких сторін різних організацій дає змогу дійти висновку, що тільки за інституційної конвергенції, за створення нової інтегрованої структури (НІС) можна ефективно вирішувати проблему реалізації великих комплексних науково-дослідних робіт з одночасним вирішенням проблеми підготовки фахівців для такої спеціалізації [3, с. 239; 4, с. 9]. При цьому формування НІС буде успішним та ефективним, якщо будуть виконуватися такі умови конвергенції потенціалів учасників НІС:

- наявність мотивації учасників в інтеграції потенціалу організацій для ефективного вирішення проблем реалізації великої комплексної НДР, створення й освоєння інноваційної продукції, підготовки фахівців за новою науковою спеціалізацією;

- взаємодоповнення інтегрованих потенціалів з отриманням додаткових конкурентних переваг учасників конвергенції на ринку інтелектуальних продуктів, високих технологій і освітніх послуг;

- взаємна матеріальна зацікавленість учасників інтеграції потенціалів організацій і кожного окремого співробітника в ефективній діяльності НІС;

- інноваційна спрямованість діяльності інтегрованої структури – від проведення фундаментальних наукових досліджень до комерціалізації наукомістких технологій;

- раціональне використання об'єднаних ресурсів організацій – учасниць НІС.

У процесі формування НІС необхідно, керуючись методологією системного аналізу, визначити склад учасників створення НІС (склад елементів створюваної системи), обґрунтувати форму конвергенції (об'єднання) учасників НІС, а також визначити функції елементів НІС і створюваного комплексу в цілому. При цьому слід ураховувати, що в економіці продовжують посилюватися тенденції до укрупнення і злиття [5, с. 309; 6, с. 22].

Очевидно, що основною проблемою, що ускладнює комерціалізацію наукомістких технологій, є, як правило, нерозвинена виробнича база університетів. У цьому разі конвергенція з виробничими структурами дає змогу здійснювати виготовлення і просування на ринок створюваних університетами інноваційних продуктів із використанням виробничої бази підприємств. Нині найбільш ефективним способом об'єднання закладів освіти з іншими організаціями та підприємствами з погляду цілей і видів діяльності є створення

навчально-науково-інноваційних комплексів, до складу яких входять зазвичай освітні організації різного рівня, науково-конструкторські організації, виробничі підприємства. Під час створення навчально-науково-інноваційних комплексів вирішуються всі завдання, які забезпечуються двома попередніми видами об'єднань [7, с. 111]. Розглянемо способи конвергенції освітньої системи і організацій – учасниць НІС у вигляді характеристик, які визначають залежність результатів, що досягаються, від складу учасників об'єднання. При цьому аналіз та оцінку створюваних інтегрованих структур залежності від складу учасників необхідно здійснювати за такими критеріями:

- забезпечення реалізації повного циклу інноваційного процесу в науково-технічній і технологічній сферах;

- забезпечення комерціалізації інтелектуальної власності, отриманої в процесі наукових досліджень, виконання наукових робіт, виробництва готової продукції;

- забезпечення трансферту технологій;

- реалізація безперервного процесу: фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – маркетинг – виробництво – реалізація готової інноваційної продукції; забезпечення організації корпоративної підготовки фахівців із використанням майнових і кадрових можливостей НІС.

Проведений якісний аналіз розглянутих інноваційних структур на основі секторальних конвергенцій дає змогу стверджувати, що найбільш раціональною інтегрованою освітньою структурою наукових організацій і підприємств є НІС, які об'єднують заклади освіти і зовнішні організації не тільки для виконання комплексних НДР і підготовки фахівців, а й для перетворення результатів НДР у комерційний продукт, здійснення трансферту технологій із закладами освіти, науково-дослідними інститутами в економіку, на ринок, до споживача.

Вибираючи організаційні та нормативно-правові форми конвергенції освітньої сфери з науковими і виробничими організаціями в рамках НІС, доцільно прийняти за основу таку форму об'єднання, яка не призводить до втрати юридичної самостійності і можливості повною мірою продовжувати традиційну діяльність. Однією з таких юридично-правових форм є консорціум, або просте товариство. Здійснюючи попередній вибір способу побудови консорціуму залежно від ролі учасників в об'єднанні, приймаємо схему організації консорціуму на базі провідної навчальної установи з установленням прав партнерів відповідно до зробленого внеску. Рівень об'єднання ресурсів визначається переважно часткою інтелектуального потенціалу й устаткування учасників, які можуть використовуватися спільно з узгодженим напрямом наукової діяльності.

Відзначимо, що на початковому етапі організації простого товариства зазначається, що кожен учасник входить у НІС із часткою власних ресурсів (часткове входження), маючи на увазі те, що інша частина потенціалу використовується для вирішення інших завдань, не пов'язаних із цілями консорціуму.

З урахуванням використовуваної організаційно-правової форми та організації діяльності консорціуму розрізняють такі види: простий консорціум, просте товариство і повне товариство. Повне товариство організовується як юридична особа, у рамках якого відносини мають зобов'язальний характер у силу установчого договору, статуту товариства та правових норм України. З урахуванням вимог технічного завдання, а також викладених вище положень повне товариство як потенційна форма партнерства не розглядається. При цьому простий консорціум заснований тільки на зобов'язальних відносинах між партнерами і кожного з них із замовником; партнери окремо несуть ризики виконання робіт перед замовником і отримують винагороду. Дана форма конвергенції, по суті, не передбачає об'єднання потенціалу учасників та здійснює діяльність на принципах координації дій керівників.

У запропонованій НІС доцільно вибрати форму простого товариства, засновану на спільному несенні ризиків партнерами. Поряд із цим вибір типу об'єднання, в основі якого договір простого товариства має порівняно з іншими формами такі переваги:

- учасники товариства зберігають майнові права, можливості і прийнятий порядок функціонування власних організацій;

- просте товариство не є юридичною особою, тому учасникам немає необхідності здійснювати тимчасові, організаційні та фінансові витрати, пов'язані з реєстрацією (або перереєстрацією). Таким чином, просте товариство характеризується мобільністю, можливістю оперативного зміни складу партнерів. До того ж для включення в товариство нового учасника досить підписання сторонами договору (при цьому частина функцій товариства передається новому партнеру без додаткових реєстраційних і ліцензійних процедур). Водночас просте товариство має всі можливості юридичної особи, оскільки в процесі формування договору всі учасники можуть реалізувати однаковий обсяг повноважень;

- у рамках простого товариства є можливість об'єднання і концентрації ресурсів та зусиль на ключових напрямках, на вирішення пріоритетних програм і проектів, виконання яких дасть змогу отримати максимальний ефект;

- як внесок під час створення простого товариства розглядаються як грошові кошти та майно, так і професійні знання, вміння, навички, досвід, ділова

репутація, ділові зв'язки, інформація, всі види матеріальних і нематеріальних активів, а також комплекси виключних прав й інші види вкладів, про внесення яких досягнута домовленість сторонами;

- під час створення простого товариства виключається вимога внесення вступних внесків (і подальшої сплати регулярних членських внесків).

Відзначимо, що за видом внеску учасників в освіту товариства в запропонованій НІС робиться акцент на об'єднанні кадрового потенціалу учасників та майна. Однак у цьому питанні не слід уводити обмежень. Так, для підвищення ефективності, рівня наукових результатів і масштабів діяльності НІС доцільно акумулювати всі ресурси організацій-учасниць, у тому числі ідеї й напрацювання, знання, навички, вміння, ділові зв'язки і ділову репутацію.

Розглядаючи методи вирішення завдання територіального розташування ресурсів, що об'єднуються, слід приймати на першому етапі варіант використання наявних площ учасників НІС. Надалі можна припустити використання спеціально виділені приміщення у спеціально побудованому будинку технопарку.

Так, аналізуючи способи передачі для спільного використання майна згідно зі встановленими цілями НІС, необхідно враховувати, що заклад освіти не є власником наявного майна; навчальному закладу надано лише право оперативного управління майном. Тому на першому етапі можна запропонувати надавати для використання в НІС устаткування, що знаходиться на балансі закладу освіти, або у тимчасове користування, або у часткову власність, але за обов'язкової умови погодження складу переданого обладнання з міністерством. У процесі виконання проекту передбачається сформулювати пропозиції для врегулювання на законодавчому рівні.

Спосіб бухгалтерського обліку однозначно визначається вимогами технічного завдання і встановленими цілями простого товариства – спільне здійснення діяльності в науково-інноваційній та освітній галузі. Організаційна структура НІС значною мірою залежить від того, скільки наукових напрямів реалізується в рамках об'єднання.

Особливістю інституційної інтеграції є гнучке і цілеспрямоване формування впливів на обмеження і норми діяльності учасників організаційної системи. Принципи управління в такій організаційній системі формуються на основі такої моделі: в організаційній системі виділяються центр (керуючий орган) і агенти (керовані суб'єкти).

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, невід'ємною частиною НІС є науково-інноваційний комплекс, який здійснює діяльність, спрямовану на одержання і застосування нових знань під час проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, вирішення

інженерних, технологічних проблем, який реалізує основні етапи інноваційного процесу, включаючи заключний етап – комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок. При цьому перспективи розвитку НІС і формування механізмів комерціалізації результатів діяльності вимагають розроблення атрибутів ідентифікації створюваної НІС на ринку, включаючи товарні знаки і комерційну назву організації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єлісеєва О.К. Моделювання сталого розвитку соціально-економічних систем: монографія. Д.: Наука і освіта. 2010. 116 с.
2. Андрущенко В. Інноваційний розвиток освіти в стратегії «українського прориву». Вища освіта України. 2008. № 2. С. 10–17.
3. Яровенко Т.С. Чинники інвестиційного розвитку сфери освіти України. Європейський вектор економічного розвитку. 2015. № 1(18). С. 236–242.
4. Сафонова В.Є. Розробка дієвого механізму процесу інвестування вищої освіти – важлива умова інноваційного розвитку держави і суспільства. Теорії мікро- та макроекономіки: зб. наук. пр. Академії муніципального управління. К.: АМУ. 2010. Вип. 34. С. 88–104.
5. Ніколаєнко С.М. Теоретико-методологічні основи управління інноваційним розвитком освіти України: монографія. К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т. 2008. 419 с.
6. Уваркіна О. Особливості сучасного розвитку української національної освіти. Вища освіта України. 2012. № 1. С. 20–24.

7. Єлісеєва О.К. Удосконалення механізму інноваційного розвитку суб'єктів національної економіки України: монографія. К.: Центр учбової літератури. 2013. 248 с.

#### REFERENCES:

1. Yelisieva O.K. (2010) Modeling of Sustainable Development of Socio-Economic Systems: Monograph. D.: Science and Education. 116 p.
2. Andrushchenko V. (2008) Innovative development of education in the strategy of "Ukrainian breakthrough". Higher education of Ukraine. № 2. pp. 10-17.
3. Yarovenko T.S. (2015) Factors of investment development of the sphere of education of Ukraine. European vector of economic development. № 1 (18). pp. 236 – 242.
4. Safonova V. E (2010) Development of an effective mechanism for the process of investing in higher education – an important condition for the innovation development of the state and society. Theories of Micro-Macroeconomics: Sb. sciences etc. Academy of Municipal Management. K.: AMM. № 34. pp. 88 – 104.
5. Nikolayenko S. M. (2008) Theoretical and Methodological Foundations of Management of Innovative Development of Education in Ukraine: Monograph. K.: KNTEU. 419 p.
6. Uvarkina O. (2012) Features of the Contemporary Development of Ukrainian National Education. Higher Education of Ukraine. № 1. pp. 20 – 24.
7. Yeliseyev O.K. (2013) Improvement of the mechanism of innovative development of the subjects of the national economy of Ukraine: monograph. K.: Center for Educational Literature. 248 p.

**Pishenina K.K.**

Candidate of Public Administration,  
Chief Specialist of Planning and Financing  
of Scientific Budget Programs Branch,  
Department of Economics and Finance  
Ministry of Education and Science of Ukraine

#### **DETERMINATION OF CONCEPTUAL DIRECTIONS OF SECTORAL CONVERGENCE OF EDUCATIONAL SYSTEM AND BUSINESS STRUCTURES**

Education plays a significant role in the global economy, accelerating the circulation of information flows and the implementation of modern knowledge. Ukrainian enterprises have a certain advantage over foreign competitors – the ability to respond quickly to changes in the long process of transformation of the national economy, which involves a continuous updating of the management system. Therefore, it is expedient to give priority to the process of improving the educational system based on sectoral convergence with business structures.

The purpose of the article is to analyse the peculiarities of the management of the educational system in the implementation of sectoral convergence and to identify possible ways to improve the quality of the training of specialists, taking into account the main factors of increasing business requirements for graduates.

The analysis of the opportunities and weaknesses of different organizations allows us to conclude that only with institutional convergence when creating a new integrated structure (NIS), it is possible to effectively solve the problem of realization of large integrated research work with the simultaneous solution of the problem of training specialists for a particular specialization. In the proposed NIS, it is advisable to choose the form of a simple partnership, based on joint risk sharing with partners. Along with this, the choice of the type of association, based on which the contract of a simple partnership, has a significant advantage over other forms. The peculiarity of institutional integration is the flexible and purposeful formation of influences on the restrictions and norms of activity of the participants of the organizational system. The principles of management in such an organizational system are formed on the basis of the following model: in the organizational system, the centre (managerial body) and agents (controlled entities) are allocated.

The scientific-innovative complex carries out activities aimed at obtaining and applying new knowledge in conducting fundamental and applied scientific research, solving engineering and technological problems, which implements the main stages of the innovation process, including the final stage – the commercialization of the results of scientific research and development. At the same time, the prospects for the development of the NIS and the formation of mechanisms for the commercialization of the results of activities require the development of identifying attributes of the created NIS in the market, including trademarks and the commercial name of the organization.



## ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНО-МОНОПОЛЬНИХ ГАЛУЗЕЙ

### FUNDAMENTAL THEORETICAL VIEWPOINTS TO DEFINITIONS OF ESSENCE AND REGULATIONS OF NATURAL MONOPOLIES

*У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття природно-монопольних галузей. Визначено загальні принципи державного регулювання природно-монопольних галузей у країнах Європейського Союзу, а також методи та інструменти, за допомогою яких окремі держави Європи впливають на поведінку суб'єктів природних монополій. Наведено шляхи вирішення проблем, пов'язаних із неефективним регулюванням природних монополій в Україні на основі європейського досвіду.*

**Ключові слова:** природна монополія, природно-монопольна галузь, державне регулювання природно-монопольної галузі, конкурентне середовище в природно-монопольних галузях, перерозподіл монопольної ренти, регулювання цін, лібералізація ринків.

*В статье рассмотрены теоретические подходы к определению понятия естественно-монопольных отраслей. Определены общие принципы государственного регулирования естественно-монопольных отраслей в странах Европейского Союза, а также методы и инструменты, с помощью которых отдельные государства Европы влияют на поведение субъектов естествен-*

*ных монополий. Приведены пути решения проблем, связанных с неэффективным регулированием естественных монополий в Украине на основе европейского опыта.*

**Ключевые слова:** естественная монополия, естественно-монопольная отрасль, конкурентная среда в естественно-монопольных отраслях, перераспределение монопольной ренты, регулирование цен, либерализация рынков.

*The article discusses with theoretical approaches to the definition of the concept of natural monopoly industries. The general principles of state regulation of natural monopoly industries in the countries of the European Union, defined methods and tools by which some European states influence the behaviour of subjects of natural monopolies. We analysed ways of solving problems that are related to inefficient regulation of natural monopolies in Ukraine based on the European experience.*

**Key words:** natural monopolies, industry of natural monopoly, state regulation of natural monopoly industries, competitive environment in the natural monopoly industries, mechanism of redistribution of monopoly rent, regulation of prices, liberalization of markets.

УДК 339.13.012.434.(477)

**Хрустальова В.В.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики  
Київський національний торговельно-економічний університет

**Ференц С.І.**

магістр  
Київський національний торговельно-економічний університет

**Постановка проблеми.** Формування конкурентних структур у національній економіці є запорукою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки й є основною турботою кожної держави, яка дбає про економічне зростання і досягнення необхідного рівня національної безпеки.

У будь-яких економічних системах існують природні монополії, що утворюють природно-монопольні галузі економіки. Природно-монопольні галузі в економіці України через високий рівень вертикальної інтеграції слабо структуровані, включають у межах одного суб'єкта господарювання широкий спектр видів діяльності, які іноді навіть не відповідають критеріям природних монополій. Формування таких галузевих ринків супроводжується несприятливими зовнішніми ефектами їх функціонування, пов'язаними з можливістю завищення цін і зниженням обсягу випуску порівняно з конкурентним ринком. Оскільки природно-монопольні галузі економіки України здебільшого зосереджені у соціально значущих та стратегічних галузях економіки та займають визначальне місце на ринку, необхідно проводити ефективну політику державного регулювання їхньої діяльності.

Таким чином, природно-монопольна сфера суттєво впливає на соціально-економічний розвиток країни, що зумовлює необхідність державного регулювання галузей природної монополії. Дер-

жава повинна приділяти особливу увагу регулюванню природно-монопольної діяльності. Наявні механізми державного регулювання суб'єктів природних монополій в Україні залишаються недосконалими та неефективними.

Оскільки Україна встала на шлях упровадження європейських стандартів у державному управлінні в усіх сферах, постає необхідність дослідити сутність природно-монопольних галузей економіки й те, як функціонують ринки природних монополій у країнах Європейського Союзу, та запровадити найкращий досвід регулювання природно-монопольного сектору в національній економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічна сутність природних монополій досліджувалася у роботах класиків економічної думки У. Боумоля, Л. Вальраса, Г. Демсеца, Р. Коуза, Дж.С. Міля, А. Маршалла, Г. Менк'ю, А. Пігу, У. Прімо, Д. Робінсон. У працях вітчизняних учених В. Базилевича, В. Лагутіна, В. Венгера, Ю. Кравченко, Г. Филюк досліджуються сутність та функціонування природних монополій, а також розглядаються загальні організаційно-економічні підходи до регулювання природно-монопольних секторів в економіці України.

Однак далеко не всі аспекти цієї надзвичайно складної проблеми отримали належне обґрунтування. Зокрема, на сучасному етапі функціонування вітчизняної економіки існує потреба у

більш глибокому дослідженні сутності природно-монопольних галузей економіки, комплексного дослідження регулювання діяльності суб'єктів природних монополій; залишаються недостатньо вивченими окремі проблеми, зокрема застосування світового досвіду регулювання природно-монопольних секторів у вітчизняній економіці.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення основних теоретичних підходів до сутності, особливостей функціонування та регулювання природно-монопольних галузей.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема сутності природно-монопольних галузей нечасто зустрічається у працях науковців зі всього світу. Проте деякі напрацювання з цього питання все-таки зустрічаються у наукових працях. Але передусім слід розглянути окремо тлумачення терміна «галузь».

В Економічній енциклопедії за редакцією С.В. Мочерного визначено, що «галузями народного господарства є якісно однорідні групи господарчих одиниць, які характеризуються особливими умовами виробництва в системі суспільного розподілу праці, однорідною продукцією та які відіграють специфічну роль у процесі розширеного відтворення» [1, с. 254].

Це не єдине бачення цього терміна. Так, в Економічному словнику визначається, що «галузь – це сукупність підприємств та виробництв, які характеризуються загальністю продукції, що виробляється; технологій, що застосовуються; потреб, які задовольняються». Отже, складниками формування галузі є продукція, технологія та потреби [2, с. 274].

Природно-монопольні галузі займають особливе місце в національній економіці. Якщо розглядати більш поширене визначення сутності природно-монопольної галузі, то можна сказати, що це галузь, де все виробництво продукції здійснюється суб'єктами природної монополії.

Інше визначення цього терміна опирається на причини існування даного явища, тому, згідно з таким підходом, природно-монопольна галузь – це галузь, де довгострокові середні витрати досягають мінімуму, коли одна фірма обслуговує ринок загалом [3, с. 176].

Г. Менк'ю вважає, що галузь є природно-монопольною, «якщо одна-єдина фірма забезпечує весь ринок будь-яким товаром чи послугою з меншими затратами, ніж це вдалося б двом чи більше конкурентам» [4, с. 117].

Також слід звернути особливу увагу на причини існування природно-монопольних галузей.



Рис. 1. Причини існування природно-монопольних галузей [5, с. 59]

Основною об'єктивною причиною існування природно-монопольних галузей є позитивний ефект масштабу, який досягається за умов суттєвого зниження середніх витрат за збільшення обсягів виробництва і при цьому середні витрати перевищують граничні на всіх рівнях виробництва. У природно-монопольних галузях така ситуація досягається за умови існування одного виробника продукції, тому що в іншому разі наявність більш ніж одного виробника призводить до зниження ефективності суспільного виробництва.

Також особливо значну роль в ідентифікації природно-монопольної галузі відіграє такий чинник, як низька еластичність попиту стосовно товарів, що виробляються суб'єктами природної монополії. Низька еластичність попиту пояснюється високою унікальністю продукції та відсутністю близьких заміників (товарів-субститутів). Окрім того, продукція, що виготовляється в природно-монопольних секторах економіки, задовольняє першочергові потреби суспільства та не може бути обмежена в споживанні.

Крім цього, причиною для впровадження конкуренції в природно-монопольних галузях є наявність високих бар'єрів входу та виходу з галузі. Першим бар'єром є необхідний обсяг інвестицій на купівлю основного капіталу та технічного обслуговування. Зважаючи на суспільні інтереси, держава здебільшого сама утворює легальні бар'єри для входу нових фірм у природно-монопольні галузі. Уряди держав обмежують доступ до таких галузей за рахунок ліцензування, патентування діяльності та обмежень до ринків сировини.

Врешті-решт, причиною існування природно-монопольних галузей може бути власність окремих суб'єктів господарювання на рідкісні та важливі ресурси.

Щодо структури природно-монопольних галузей, то можна сказати, що «природність» монополізації тих чи інших галузей у різних країнах має конкретно-історичну природу. Однак здебільшого до них відносять інфраструктуру залізничного, авіаційного транспорту, тепло-, водопостачання та водовідведення, низку видів комунальних послуг та послуг зв'язку тощо. Проте в різних країнах є свої особливості.

Так, антимонопольна політика в Японії реалізується відповідно до антимонопольного закону «Про заборону приватних монополій і забезпечення справедливої торгівлі».

Цей закон уводить виключення з режиму господарювання для природних монополій, тобто для групи галузей, в яких з економічних, технічних та інших умов не може бути повноцінної конкуренції. До них належать галузі, організовані за принципом великомасштабного мережевого господарства з дорогим обладнанням, яке не може бути продубльовано на території країни, або галузі, де обсяг

попиту заданий технологією (наприклад, ємністю кабелів зв'язку, числом частот ефіру).

Природні монополії в Японії існують у таких галузях: електроенергетиці, газовому господарстві, водопостачанні і каналізації, а також залізничному, внутрішньому водному, повітряному і муніципальному транспорті, складському господарстві загального користування, зв'язку, радіомовленні й телебаченні, комерційному складському господарстві.

Діяльність підприємств у цих галузях регулюється державою відповідно до спеціальних галузевих законів, прийнятих як виняток з антимонопольного законодавства Японії. Галузеві закони встановлюють у кожній галузі свої умови доступу і свої схеми регламентації цін та умов поставок [6, с. 150].

Сполучені Штати Америки нині переживають період зникнення природно-монопольних галузей. Природні монополії існують у США лише в декількох галузях, головним чином, у телекомунікаціях та енергорозподілі. Держава за допомогою законодавчих органів визначає сфери та райони, де з тих чи інших причин було б неефективним існування більше однієї компанії і де, відповідно, конкуренція є небажаною.

У США відповідна проблематика розглядається під кутом доктрини «необхідних для суспільства послуг» (Public Utility), або «послуг суспільного користування». Назва Public Utility вперше була використана в XIX ст. стосовно фірм, що виробляли товари чи надавали послуги, в яких докорінно була зацікавлена більшість людей. Public Utility – це фірма, для якої характерно таке: 1) суттєву частину в бізнесі займають послуги, важливі для широкого кола споживачів; 2) її фінансування передбачає інвестування значних сум, включаючи капітал, отриманий від значної кількості представників громадськості; 3) розвиток і розширення бізнесу безпосередньо впливає на розвиток, зростання та експансію суспільного добробуту, ділової активності й розвитку промисловості на конкретній території [7, с. 54].

Як відомо, історія розвитку системи антитрестівського законодавства, у тому числі щодо регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, у США має більше ніж столітню історію. Формування цієї системи розпочалося з розроблення основоположного антитрестівського закону Шермана (1890 р.), а пізніше – з появи ще чотирьох відповідних законів. На сучасному етапі регулювальні органи у своїй діяльності керуються також різними галузевими законами, а саме: законом про холдинги в комунальному господарстві, законом про залізничні перевезення, законом про телекомунікації, законом про енергетичну політику тощо [8, с. 164].

Щодо структури природно-монопольних галузей у країнах Західної Європи, то тут немає єди-

ного переліку таких галузей, який закріплювався б нормативними актами Європейського Союзу.

Так, у Великобританії термін «природна монополія» юридично не закріплений. Фактично в країні до таких належать тільки каналізація і водопостачання, передача та розподіл електроенергії, транспортування газу й залізнична інфраструктура. Для регулювання залізничного транспорту, портів, аеропортів, послуг зв'язку застосовуються інші підходи. У Франції використовується поняття «промислові та комерційні публічні служби». Це організації, що надають комерційні послуги на особливих умовах у сферах постачання електроенергії, залізничних перевезень, зв'язку. У Німеччині природною монополією називають ситуацію, коли одне підприємство здатне краще задовольнити певний ринок за більш низьких цін, але забезпечують рентабельність цін та застосовується до залізничного та трубопровідного транспорту [9, с. 28].

Світовий досвід державного регулювання природних монополій має більш ніж вікову історію і свідчить, що в більшості країн із розвинутою економікою держава здійснює жорстке регулювання діяльності природних монополій. Проте в різних країнах світу є свої особливі аспекти контролю над діяльністю суб'єктів природних монополій.

В європейських країнах суб'єкти природних монополій перебувають під пильним контролем держави та спеціальних регулюючих інстанцій і піддаються системним заходам державного регулювання на предмет забезпечення якості й ринкової ціни їхніх товарів і послуг. Тому в країнах Європейського Союзу використовують різноманітні методи регулювання, щоб забезпечити максимально ефективно функціонування природно-монопольних галузей.

Основними проблемами, які розглядаються в контексті регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, є захист інших суб'єктів господарювання, населення від влади монополістів, а також питання про те, наскільки потрібно захищати природну монополію, щоб не зашкодити загальнодержавним інтересам. На законодавчому рівні цей підхід відображає той факт, що в законодавстві багатьох країн (зокрема, Німеччини, Великобританії, Бельгії, Франції тощо) відсутні спеціальні закони щодо природних монополій. Більше того, у конкурентному законодавстві багатьох країн Західної Європи термін «природна монополія» взагалі не згадується, а використовуються інші, але схожі за значенням терміни: «служба, необхідна всім», «публічна служба», «служба загального економічного інтересу», «мережева служба» та ін.

Незважаючи на те що кожна держава Європейського Союзу самостійно вибирає інструменти для регулювання суб'єктів природних монополій, усі країни будують свою політику щодо природних монополій відповідно до норм Римського дого-

вору. Основні підходи, які визначено у цьому документі й які використовує Єврокомісія, базуються на декількох принципах [10]:

- в економіці немає секторів, які можуть бути захищеними від конкуренції завдяки своїй природі – всі ринки повинні бути лібералізовані;

- кожна держава – член ЄС є вільною у власному визначенні послуг загального використання, що можуть надаватися через механізм обмеження конкуренції;

- обмеження конкуренції повинно бути адекватним, тобто державне регулювання не повинне бути більшим, аніж надання гарантій, необхідних для виконання суб'єктами природних монополій їх завдань;

- законодавство ЄС не передбачає для підприємств, наділених спеціальними правами на ринку для задоволення суспільних потреб, обов'язкової державної чи приватної форми власності. Протеставлення до такого підприємства має бути таким самим, як і до його конкурентів.

Що стосується інституційної системи регулювання діяльності природних монополій у країнах – членах Євросоюзу, то на наднаціональному рівні в ЄС на цю сферу поширюються загальні принципи регулювання діяльності монопольних утворень. Так, якщо діяльність корпорації або групи корпорацій порушує конкурентне законодавство, позивач може звернутися до антимонопольних органів або судів держав – членів ЄС. Якщо ж справа стосується інтересів кількох країн або ЄС у цілому, то позивач може звернутися до Європейської Комісії. На підставі звернень ЄК проводить розслідування. У разі підтвердження порушення норм ЄС щодо конкуренції ЄК може прийняти рішення щодо відміни певної угоди, припинення певної практики або накладення фінансових санкцій. Оскаржити рішення ЄК можна в Суді першої інстанції або Європейському Суді.

Аналіз наукової літератури вказує на те, що традиційно до основних напрямів державної політики з регулювання природних монополій в європейських країнах відносять: формування та підтримання конкурентного середовища в природно-монопольних галузях і управління механізмом перерозподілу монопольної ренти та регулювання цін на продукцію суб'єктів природних монополій [11].

Найбільшу увагу в країнах – членах Європейського Союзу приділяють такому напрямку регулювання, як формування та підтримання конкурентного середовища в природно-монопольних галузях. Характерною для європейських країн є лібералізація ринків, яка полягає у появі зовнішніх конкурентів на ринках, що раніше належали державним монополіям. Лібералізацію проведено в окремих країнах ЄС у сфері телекомунікацій, частково – у сфері поштових послуг, енергетики і

транспорту. Європейське законодавство не вимагає приватизації колишніх державних монополій, однак вона відбувається для забезпечення доступу до ринку капіталів та залучення приватних інвесторів.

Так, у Великій Британії у сфері електроенергетики від суб'єктів природних монополій відокремлені підприємства, які можуть здійснювати діяльність в умовах конкуренції. І там існують приватизовані підприємства, основними видами діяльності яких є генерація, передача і розподілення. Держава контролює діяльність цих підприємств за допомогою золотої акції [12].

Також, у Франції залізницю поділено на дві компанії – SNCF та Réseau Ferre de France, що є оператором колій і перебуває у державній власності. Тобто суб'єкт природної монополії був відокремлений від діяльності, яку можна здійснювати в умовах конкуренції. А в Німеччині колишню державну залізничну компанію Deutsche Bundesbahn комерціалізовано і в 1993 р. перетворено на відкрите акціонерне товариство [13].

У країнах Західної Європи значний вплив на діяльність суб'єктів природної монополії здійснюють органи місцевого самоврядування, ву комунальній власності яких знаходиться значна частка всіх суб'єктів.

Наприклад, у Швеції застосовується акціонерна форма власності зі 100%-ю участю муніципалітету (комуни). У Стокгольмі до складу єдиного міського концерну входять підприємства енергетики, водопроводу і каналізації, переробки сміття, об'єднаний порт Стокгольма та ін. Слід зазначити, що 91% даних підприємств належить безпосередньо концерну, а інші 9% – муніципалітету, що, згідно зі шведським законодавством, дає змогу перерозподіляти прибуток усередині концерну до оподаткування. Законодавчі збори Стокгольма формують правління акціонерного товариства, затверджують бізнес-плани підприємств, ціну призначає не державний орган, але вона затверджується підприємством на основі стратегічного плану розвитку підприємства, затвердженого законодавчим зборами міста [14].

У Німеччині діяльність місцевих водопостачальних підприємств не підпадає під дію загального законодавства про конкуренцію, регулювання у цій сфері є завданням муніципалітетів. Послуга надається певною кількістю місцевих водопостачальних компаній, що перебувають у муніципальній власності у формі ТОВ, ВАТ або державного комунального підприємства. Також у Німеччині створено підприємства з постачання теплової енергії, які повністю або частково перебувають у комунальній власності й забезпечують до 67% поставок теплової енергії в країні.

Іншим досить цікавим інструментом регулювання, якому слід приділити особливу увагу, є методу виведення та перерозподілу монопольної

ренти. У розвинених країнах найбільш поширеним механізмом вилучення ренти є концесійні угоди. Концесія – це надання для задоволення суспільних потреб уповноваженим органом державної влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі вітчизняним або іноземним суб'єктам господарювання (концесіонерам) права на створення (будівництво) та/або управління (експлуатацію) об'єктом концесії за умови взяття концесіонером на себе відповідних зобов'язань, майнової відповідальності і підприємницького ризику. Діють такі механізми, як відкриті конкурси та аукціони, закриті багатоступінчасті конкурентні торги, прямі переговори і т. д. Уклавши вигідний контракт, приватна фірма, на відміну від державної структури, не має гарантій, що це назавжди. Вона повинна постійно пам'ятати про конкурентів, що можуть через якийсь час узяти реванш, перехопити контракт, якщо фірма не буде працювати ефективно. Отже, концесія передбачає передачу комерційних ризиків та інвестиційних зобов'язань приватному інвестору, але при цьому місто зберігає за собою право власності на об'єкт концесії. Сьогодні концесія успішно діє в багатьох країнах Європи, серед лідерів можна назвати Францію, Німеччину, Великобританію, Італію. Так, наприклад, у сучасній Франції сьогодні вся система газопостачання та комунального обслуговування працює саме на концесійному механізмі.

Важливим складником державного регулювання природно-монопольних галузей у країнах Європейського Союзу є контроль над цінами на продукцію суб'єктів природних монополій. У Західній Європі популярні різні методи стимулюючого регулювання. До них належать диференційована шкала, регулювання стелі виручки і стелі цін. Ці методи збільшують фінансову зацікавленість компанії у зниженні тарифу, витрат або в поліпшенні нецінових показників порівняно з традиційним регулюванням норми прибутку. Стимулююче регулювання є досить ефективним інструментом, адже, як відзначає професор В.Д. Лагутін, перехід до стимулюючих методів ціноутворення, підвищення ефективності цінового регулювання, поліпшення умов (ціни) доступу до мережі, відшкодування економічно обґрунтованих витрат суб'єктів природних монополій та суб'єктів суміжних ринків, упровадження ефективних стимулів до зниження витрат і підвищення якості продукції та послуг, вільне ціноутворення на конкурентних суміжних ринках, захист прав споживачів та конкуренції дадуть можливість забезпечити модернізацію, фінансове оздоровлення та поліпшення інноваційно-інвестиційних умов у природно-монопольних сферах [15].

Стосовно державного регулювання цін на товари та послуги природних монополій, то за

рекомендацією ЄС у більшості країн не практикується дотації, а обґрунтовуються ціни на товари та послуги суспільного використання. Це стосується електро-, водо-, газопостачання, служби зв'язку, транспорту тощо.

Дозвільні ціни природних монополій в Іспанії формує урядова комісія з економічних питань. Належність природних монополій державі зумовлює контроль над тарифами електроенергії, газу, бензину, керосину, дизельного палива, нафти для виробництва добрив, а також послуг залізничних, автомобільних, пасажирських та вантажних перевезень, поштових послуг.

Розвинена система галузевих регулюючих органів, які здійснюють контроль над якістю продукції та цінами у сферах природних монополій і галузей, приватизованих у часи правління уряду М. Тетчер, діє у Великій Британії. Це, зокрема, Відомство з питань ринків газу й електроенергії, Управління з питань ринків послуг водопостачання, Управління з питань регулювання залізниць, Управління з питань телекомунікацій, окремі комісії з питань поштових послуг, цивільної авіації, радіозв'язку тощо.

Також у країнах Європи значну роль приділяють контролю над якістю послуг, що надаються суб'єктами природних монополій. Контроль якості базується на стандартах якості серії ISO 9000:2000, які були прийняті Міжнародною організацією зі стандартизації ще 15 грудня 2000 р. Ці стандарти містять найкращу світову практику управління, прийняті більш ніж у 200 країнах світу і гармонізовані з національними стандартами. Особливе значення ISO 9000:2000 має для природних монополій, які володіють природними ресурсами, капіталомісткими інфраструктурними активами і виробляють суспільно значиму, невідповідно попиту на продукцію. Застосування цієї системи можна знайти в технологічних процесах провідних нафтогазових компаній, в організації перевезень європейських залізничних компаній. Причому слід зазначити, що за недотримання природною монополією системи якості по відношенню до споживачів її продукції (послуг) із боку держави можуть послідувати санкції у вигляді різних штрафів і обмежень [16].

В Україні прослідковуються дуже явні проблеми з ефективним функціонуванням природно-монопольних галузей, і вітчизняні науковці наголошують на необхідності якомога швидшого реформування даних ринків. Нинішні галузі природних монополій в Україні – це більшою мірою результат ще радянської політики, спрямованої на максимально можливу концентрацію капіталів та виробництва.

Особливо явні проблеми існують із формуванням конкурентного середовища в галузях природної монополії, де це дійсно можливо і доцільно.

Україні необхідна лібералізація ринків природних монополій, адже такі сфери діяльності, як виробництво електроенергії, видобування нафти, газу та їх реалізація, надання послуг із перевезення пасажирів і вантажів різними видами транспорту тощо, як показує світовий досвід, можуть значно ефективніше функціонувати в умовах реальної конкуренції. В Україні ж продовжують ігнорувати питання про виведення у приватний сектор тих галузей природних монополій, які могли б ефективно працювати й без активного втручання держави [17].

Значна проблема є й у тому, що більшість суб'єктів природних монополій в Україні є збитковою. Це пояснюється тим, що суб'єкти не зацікавлені в зменшенні витрат на виробництва, адже в Україні, по суті, немає системи стимулюючого регулювання, яке б дало змогу поліпшити рентабельність підприємств.

У нашій державі слід упроваджувати найкращий досвід з державного регулювання природно-монопольних галузей і особливу увагу під час здійснення реформ приділяти саме досвіду європейських країн, адже, щоб стати повноцінним членом Європейського Союзу, нам необхідно вийти на той високий рівень ефективності функціонування ринків природних монополій, який є сьогодні в країнах Західної Європи.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Таким чином, зважаючи на вищевикладене, можна сказати, що природно-монопольні галузі посідають важливе місце в народному господарстві всіх країн світу, проте науковці приділяють недостатньо уваги дослідженням, що стосувалися б теоретичних підходів до сутності та структури природно-монопольних галузей.

Також варто зазначити, що існування природно-монопольних галузей пояснюється безліччю причин, основними з яких є позитивний ефект масштабу, низька еластичність попиту стосовно товарів, що виробляються суб'єктами природної монополії, власність окремих суб'єктів господарювання на рідкісні та важливі ресурси та ін.

А щодо структурування природно-монопольних галузей, то всі країни світу самостійно вибирають ті сфери, які необхідно захистити від конкуренції, у світі немає єдиного підходу до визначення галузей, у яких обов'язково діяльність має здійснюватися лише суб'єктами природних монополій.

Щодо регулювання природно-монопольних секторів економіки, то можна зробити висновки, що регуляторну політику країн ЄС спрямовано на лібералізацію ринків і зменшення впливу діяльності суб'єктів природних монополій на економіку країн і заохочення конкуренції на потенційно конкурентних ринках. У країнах Європи є загальні принципи, за якими повинна здійснюватися діяльність на природно-монопольних ринках, проте

країни використовують різні методи державного впливу. Варто відзначити, що в країнах ЄС регуляторний вплив на діяльність суб'єктів природних монополій здійснюється переважно органами місцевого самоврядування, проте в деяких країнах існують спеціально створені органи, які контролюють якість та ціни на продукцію природних монополій. Також характерною рисою у цих країнах є відкритість під час формування тарифів. Тарифна система базується на прямих витратах, проте допускає можливість їх збільшення на допустиму величину для забезпечення рентабельності.

Отже, враховуючи європейський досвід, в Україні слід розпочинати процес відокремлення від природно-монопольних ринків тих складників, які дійсно можуть функціонувати й в умовах конкуренції і в яких є зацікавленість із боку приватних інвесторів. Окрім того, слід активніше впроваджувати систему стимулюючого регулювання та відмовлятися від субсидування з боку держави, адже тільки так у керівництва суб'єктів природних монополій з'явиться стимул для зменшення витрат і тим самим поліпшуватиметься рентабельність. І враховуючи процеси децентралізації, які активно пропагуються зараз в Україні, нам слід дати можливість органам місцевого самоврядування самостійно здійснювати тарифне регулювання цін на продукцію природних монополій, що знаходяться в комунальній власності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерний та ін. К.: Академія, 2000. 864 с.
2. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева; 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001. 480 с.
3. Оверченко В.І., Мажак З.М., Софій М.І. Мікроекономіка: навч. посіб.; за наук. ред. О.Л. Ануфрієвої. Івано-Франківськ: Лілея НВ, 2015. 348 с.
4. Мэнкью Н.Г. М97 Принципы Экономикс. СПб.: Питер Ком, 1999. 784 с.
5. Базилевич В.Д., Филук Г.М. Природні монополії: монографія. К.: Знання, 2006. 367 с.
6. Зелінська О.М. Державне регулювання розвитку конкурентного середовища на основі вивчення зарубіжного досвіду. Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». 2011. № 8(32). С. 144–153.
7. Міхов Л.І. Напрями вдосконалення діяльності природних монополій в Україні. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 2(18). С. 51–56.
8. Ковтун М.С. Американська модель антимонопольного регулювання: особливості становлення та розвитку. Порівняльно-аналітичне право. 2017. № 4. С. 164–166.
9. Кобець С.П. Світовий та вітчизняний досвід антимонопольного законодавства. Економіка та підприємництва. 2013. № 4(73). С. 27–33.

10. Communication From the European Commission on Services of General Interest. Official Journal. 2001. № 17. P. 4.

11. McNish, Tyler. The Public Goods Theory of Public Utilities Regulation (December 11, 2017). URL: <https://ssrn.com/abstract=3086195>.

12. Darryl R. Biggar. The economics of electricity markets. URL: [http://s1.nonlinear.ir/epublish/book/The\\_Economics\\_of\\_Electricity\\_Markets\\_1118775759.pdf](http://s1.nonlinear.ir/epublish/book/The_Economics_of_Electricity_Markets_1118775759.pdf).

13. Петренко Е.В. Проблема монополизма на железнодорожном транспорте. Наука та прогрес транспорту. 2012. № 40. С. 289–295.

14. Дегтяр А.О. Державне регулювання залізничного транспорту як природної монополії. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/1487322516542.pdf>.

15. Лагутін В.Д., Боровик Ю.І. Пріоритети цінового (тарифного) регулювання природних монополій в Україні. Економіка України. 2013. № 7. С. 44–58.

16. Оксененко С.П. Розвиток національних монополій на прикладі підприємств комунальної сфери. Бізнес Інформ. 2012. № 12. С. 23–26.

17. Кравченко Ю. Ринкам природних монополій – ефективне регулювання. Економіка України. 2015. № 6. С. 12–19.

#### REFERENCES:

1. S. V. Mochernyi ta in. (ed.) (2000) Ekonomichna entsyklopediia. U 3 t. T. 1 [Economic Encyclopedia in 3 volumes, Volume 3], Kyiv: Akademiia (in Ukrainian)
2. B. Rayzberg, L. Lozovskiy, E. Starodubtseva (2001) Sovremennyy ekonomicheskyy slovar' [Modern economic vocabulary], Moscow: INFRA-M (in Russian)
3. Overchenko V. I., Mazhak Z. M., Sofii M. I. (2015) Mikroekonomika: Navchalnyi posibnyk [Educational guidance of Microeconomics], Ivano-Frankivsk: Lileia NV (in Ukrainian).
4. N. Gregory Mankiw (1999) Printsipy Ekonomiks [Principles of Economics], St. Petersburg: Piter Kom (in Russian).
5. Bazylevych V.D., Fyliuk H.M. (2006) Pryrodni monopolii :Monohrafiia [Natural Monopolies: Monograph], Kyiv: Znannia (in Ukrainian).
6. Zelinska O.M. (2011) Derzhavne rehulivannia rozvytku konkurentnoho seredovyscha na osnovi vyvchennia zarubizhnoho dosvidu [State regulation of the development of a competitive environment based on the study of foreign experience]. Ekonomichni nauky: Zbirnyk naukovykh prats LNTU, vol. 8, no. 32, pp. 144-153.
7. Mikhov L.I. (2012) Napriamy vdoskonalennia diialnosti pryrodnykh monopolii v Ukraini [Directions of improvement of activity of natural monopolies in Ukraine]. Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu, vol. 2, no.18, pp. 51-56.
8. Kovtun M.S. (2017) Amerykanska model antymopolnoho rehulivannia: osoblyvosti stanovlennia ta rozvytku [American model of antimonopoly regulation: peculiarities of formation and development]. Porivnialno-analitychne parvo, no. 4, pp. 164-166.
9. Kobets S.P. (2013) Svitovyi ta vitchyzniani dosvid antymopolnoho zakonodavstva [World and domestic experience of antimonopoly legislation]. Ekonomika ta pidpriemnytstvo, vol. 4, no. 73, pp. 27-33.

10. Communication From the European Commission on Services of General Interest (2001), Official Journal, no.17, p. 4.
11. McNish, Tyler (2017) The Public Goods Theory of Public Utilities Regulation. Available at: <https://ssrn.com/abstract=3086195>
12. Darryl R. Biggar. The economics of electricity markets. Available at: [http://s1.nonlinear.ir/epublish/book/The\\_Economics\\_of\\_Electricity\\_Markets\\_1118775759.pdf](http://s1.nonlinear.ir/epublish/book/The_Economics_of_Electricity_Markets_1118775759.pdf)
13. Petrenko E.V. (2012) Problema monopolizma na zheleznodorozhnom transporte [The problem of monopolism in rail transport]. Nauka ta progres transportu, no. 40, pp. 289-295.
14. Diehtiar A.O. Derzhavne rehuliuвання zaliznychnoho transportu yak pryrodnoi monopolii [State regulation of natural monopolies for railways]. Available at: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/1487322516542.pdf>
15. Lahutin V.D., Borovyk Yu.I. (2013) Priorytety tsinovoho (taryfnoho) rehuliuвання pryrodnykh monopolii v Ukraini [Priorities of pricing (tariff) regulation of natural monopolies in Ukraine]. Ekonomika Ukrainy, no. 7, p. 44-58.
16. Oksenenko S.P. (2012) Rozvytok natsionalnykh monopolii na prykladi pidpriemstv komunalnoi sfery [The development of national monopolies on the example of enterprises in the communal sphere]. Biznesinform, no. 12, p. 23-26.
17. Kravchenko Yu. (2015) Rynkam pryrodnykh monopolii – efektyvne rehuliuвання [Effective regulation for the markets of natural monopolies]. Ekonomika Ukrainy, no. 6, p. 12–19.

**Khrustalova V.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of  
Economic Theory and Competitive Policy  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Ferents S.I.**

Master

Kyiv National University of Trade and Economics

## FUNDAMENTAL THEORETICAL VIEWPOINTS TO DEFINITIONS OF ESSENCE AND REGULATIONS OF NATURAL MONOPOLIES

Industries of natural monopoly in the Ukrainian economy are mostly concentrated in socially important and strategic sectors of the economy and occupy a decisive place in the market; therefore, their essence, functioning, and the need for an effective realization of policy state regulation of their activities are becoming increasingly relevant.

The industry of natural monopoly it is an industry in which all production is carried out by subjects of a natural monopoly, or it is an industry in which long-term average costs reach a minimum when one firm serves the market as a whole. The existence of natural monopoly branches is explained by a number of reasons, the main of which is the positive effect of scale, low elasticity of demand for goods produced by natural monopoly subjects, the ownership of certain subjects on rare and important resources, and others. Regarding the structure of the natural monopoly industries, in different countries it has a concrete historical nature. However, for the most part, they include infrastructure industries.

The world experience of state regulation of industries of natural monopoly shows that in most developed countries, the state is rigidly regulating the activities of natural monopolies. When regulating natural monopolies, the authorities apply a wide range of legislative and regulatory measures that allow transforming the national economic system to ensure the effective functioning of economic entities in the natural monopoly markets. Traditionally, the main directions of the state policy of regulating natural monopolies in European countries include: the formation and maintenance of a competitive environment in the natural monopoly industries, management of the mechanism of redistribution of monopoly rent and regulation of prices for products of subjects of natural monopolies. Characteristic of European countries is the liberalization of markets, which includes the emergence of external competitors in markets previously owned by state monopolies.

In the EU, the regulatory influences on the activities of natural monopoly entities are mainly carried out by local self-government bodies, but in some countries, there are specially created government agencies that control the quality and prices of products of natural monopolies. Also, the feature in these countries is openness in the formation of tariffs.

Taking into account the European experience, in Ukraine, it is necessary to enable local self-government bodies to independently carry out tariff regulation of prices for natural monopoly products that are in communal ownership, taking into account decentralization processes, in order to actively introduce the system of stimulation pricing and the abandonment of subsidies.



## РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

### ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ФАКТОРІВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### FACTOR ANALYSIS OF THE IMPACT OF QUANTITATIVE AND QUALITATIVE FACTORS ON THE FUNCTIONING OF THE CORPORATE CULTURE OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

УДК 658.3:005.95

**Авдієнко А.Є.**

студентка  
Харківський навчально-науковий інститут

«Університет банківської справи»

**Ізюмцева Н.В.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін  
Харківський навчально-науковий інститут

«Університет банківської справи»

*У статті розглянуто проблеми формування корпоративної культури на промисловому підприємстві. Розраховано рівень корпоративної культури на основі обчислення якісних та кількісних факторів впливу. Досліджено вплив окремих індикаторів на корпоративну культуру за допомогою застосування факторного аналізу. Запропоновано шляхи підвищення мотивації персоналу та зниження рівня плинності кадрів. Наведено загальні рекомендації щодо підвищення рівня корпоративної культури підприємства.*

**Ключові слова:** корпоративна культура, мотивація персоналу, плинність кадрів, факторний аналіз, лояльність персоналу.

*В статье рассмотрены проблемы формирования корпоративной культуры на промышленном предприятии. Рассчитан уровень корпоративной культуры на основе вычисления качественных и количественных факторов влияния. Исследовано влияние отдельных индикаторов на корпора-*

*тивную культуру с помощью применения факторного анализа. Предложены пути повышения мотивации персонала и снижения уровня текучести кадров. Приведены общие рекомендации по повышению уровня корпоративной культуры предприятия.*

**Ключевые слова:** корпоративная культура, мотивация персонала, текучесть кадров, факторный анализ, лояльность персонала.

*The article deals with the problems of formation of corporate culture in an industrial enterprise. The level of corporate culture is calculated on the basis of calculation of qualitative and quantitative factors of influence. The influence of individual indicators on corporate culture through the use of factor analysis is investigated. Ways of improving staff motivation and reducing staff turnover were suggested. General recommendations for improving the level of corporate culture of the enterprise are given.*

**Key words:** corporate culture, staff motivation, staff turnover, factor analysis, staff loyalty.

**Постановка проблеми.** Корпоративна культура є основою життєвого потенціалу організації, який виявляється у спільній роботі людей, розвитку відносин між ними, формуванні стійких норм та принципів життєдіяльності підприємства. Від рівня розвитку корпоративної культури залежать продуктивність праці робітників, їх лояльність, мікроклімат у колективі, а також прибутки компанії.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженням проблеми ефективності корпоративної культури присвячені наукові праці таких відомих вчених, як Ж.Т. Тощенко, М.М. Могутнова, О.С. Виханський, Ч. Хенді, Дж. Зонненфельд, В. Сате. Проте глибшого дослідження потребують питання ступеня впливу факторів (якісних та кількісних) на корпоративну культуру промислових підприємств, адже формуванню сильної корпоративної культури на виробничих підприємствах приділяється мало уваги.

**Постановка завдання.** Метою статті є розрахунок рівня корпоративної культури промислового підприємства та виявлення найбільш впливових факторів, що її формують.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Корпоративна культура (КК) є невід'ємною частиною будь-якої організації незалежно від наявності

спеціального підрозділу для роботи з нею, а кваліфіковане управління корпоративною культурою сприяє позитивному впливу на бізнес компанії. Така організація має ринковий авторитет, привабливість для бізнес-партнерів, акціонерів, потенційних працівників. Крім того, за рахунок налагодженої системи комунікацій між працівниками в колективі та умов праці на високому рівні забезпечується ефективність та продуктивність праці, зменшується плинність кадрів, формується колектив професіоналів [1].

Унікальність організації виявляється в неповторності елементів її культури та індивідуальності шляхів їх розвитку. Для того щоб виявити ступінь ефективності наявної корпоративної культури організації, необхідно проводити її діагностику. Для діагностики сформованої культури організації необхідно вивчити низку таких аспектів, як ключові цінності, організаційні символи, правила, традиції, взаємовідносини між членами організації. Підсумком вивчення ситуації організації культурного середовища має стати вирішення трьох завдань:

1) чітко сформулювати провідні цінності, пріоритети, установки, покликані підтримати перспективну організаційну стратегію;

2) пояснити, які культурні цінності будуть допомагати (або перешкоджати) реалізації стратегічних цілей організації;

3) оцінити наявний розрив між сформованою організаційною культурою та стратегією, виробленою керівництвом [2].

Ми вважаємо, що під час дослідження рівня корпоративної культури підприємства варто враховувати такі фактори, як плинність кадрів, мотивація персоналу, лояльність персоналу, відносини з керівництвом, конфліктність, командна робота [4].

Розглянемо процес розрахунку рівня корпоративної культури на прикладі промислового підприємства ПрАТ «Чугуївський молочний завод». Підприємство, засноване у 1996 році у м. Чугуєві Харківської області, спеціалізується на виробництві таких продуктів, як йогурт, кефір, масло вершкове, масло пікантне зі смаковими добавками, масло ароматизоване, молоко, молочні продукти, вершки, сметана, сир, сирні вироби та кисломолочний сир [8]. Підприємство є невеликим, що підтверджується кількістю персоналу (рис. 1).

Єдиним кількісним фактором серед представлених співвідношень є плинність кадрів. Для її розрахунку необхідні показники кількості персоналу та кількості звільнених за звітний період працівників (формула 1).

Отже, на рис. 1 представлена динаміка кількості персоналу ПрАТ «ЧМЗ» за останні п'ять років (2013–2017 роки), а також розмір фонду заробітної плати. За представленими даними можна зробити висновок про стабільне зменшення кількості працівників від 2014 року. Це можна пояснити багатьма причинами: від загальних негативних очікувань щодо розвитку економіки до особистих причин працівників. Динаміка фонду оплати праці

демонструє протилежну тенденцію, а саме стабільне зростання. Проте на тлі кількості працівників, що зменшується, можна говорити про номінальний зріст показника, а не реальний. Тобто обсяг фонду оплати праці зростає перш за все відповідно до зміни розміру мінімальної заробітної плати у країні та меншою мірою завдяки рішенню акціонерів [9].

Кількість звільнених працівників можна обчислити як різницю кількості працівників на підприємстві за два суміжні роки, тобто у 2015 році вона становила 11 осіб (72 – 61), у 2016 році – 3 особи (61 – 58), у 2017 році – 5 осіб (58 – 53). Незважаючи на невелику кількість працівників, що звільняються, на тлі загальної кількості персоналу заводу така тенденція має негативний характер, адже із 68 працівників у 2013 році на кінець 2017 року залишилось 53 особи. З огляду на це можна говорити про необхідність змін у кадровій політиці управління персоналом, а саме застосування методів зменшення плинності кадрів для поліпшення ситуації, що склалась [9].

Перейдемо до обчислення рівня плинності кадрів. На підприємстві, що підлягає аналізу за 2013–2017 роки, вищезазначений показник у 2015 році становить 18,03 п.; у 2016 році – 5,17 п.; у 2017 році – 9,43 п. Нормативне значення цього показника становить 5–7%. Тобто плинність кадрів на ПрАТ «ЧМЗ» перевищує норматив (окрім результатів 2016 року), підтверджуючи гіпотезу про необхідність втручання в управління персоналом заводу з боку керівництва шляхом підвищення рівня корпоративної культури (табл. 1).

За відсутності формул для розрахунку якісних показників з метою визначення їх рівня проведено анкетування співробітників підприємства ПрАТ

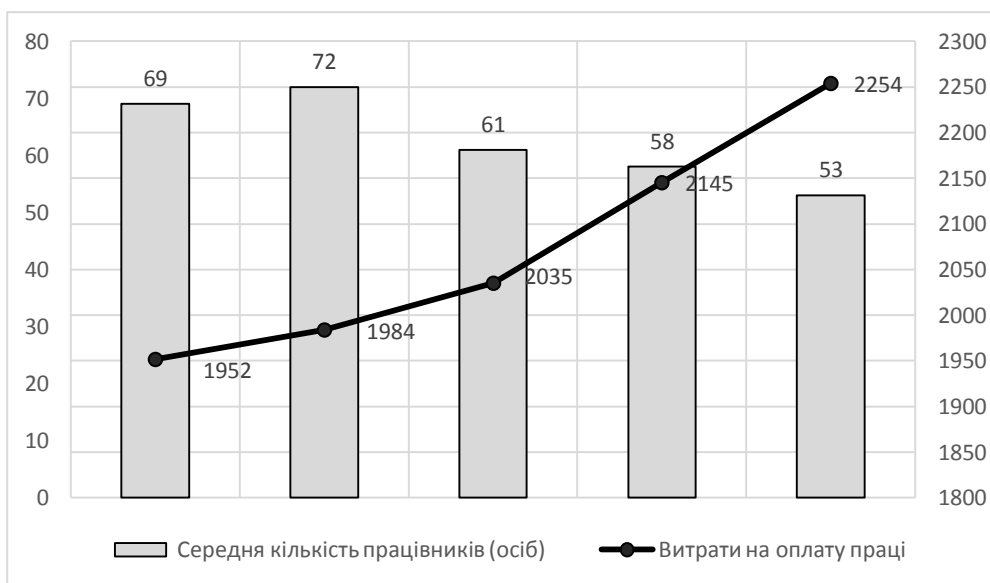


Рис. 1. Динаміка кількості персоналу та фонду оплати праці (осіб та тис. грн. відповідно) на ПрАТ «ЧМЗ» у 2013–2017 роки [9]

«ЧМЗ». Опитали 41 респондента віком від 23 до 48 років. До складу респондентів увійшли працівники виробництва, головний технолог, працівники бухгалтерії та відділу постачання і збуту.

На основі усіх виявлених даних розраховано загальні рівні всіх якісних чинників (рис. 2). Рівень мотивації персоналу банківських установ становить 0,45. Це означає, що співробітники банків мотивовані на 45%. Такий результат є задовільним, проте його можна й потрібно підвищувати. Загальні рівні лояльності та відносин з керівником (25% та 16% відповідно) необхідно покращувати, бо це є загрозою для ефективної роботи. Рівень конфліктності у 20% потребує виявлення причин суперечностей та їх усунення. Рівень командної роботи є задовільним для промислового підприємства, де кожен займається одним своїм процесом задля спільного кінцевого результату (13%), проте його також слід покращувати.

У зв'язку з тим, що на корпоративну культуру підприємства впливає велика кількість чинників, необхідно виявити величини такого впливу та проаналізувати його. Це допоможе керівництву компанії керуватись об'єктивними та оперативними даними під час прийняття важливих управлінських рішень. Це стосується не тільки корпоративної культури, але й оптимізації усієї роботи підприємства. Для розрахунку впливу чинників застосовується факторний аналіз, що дає змогу кількісно

оцінити вплив кожного окремого чинника на рівень корпоративної культури [9].

Ми вважаємо доцільним використання детермінованої моделі, тобто такого різновиду факторного аналізу, як математична формула, що виражає реальні зв'язки між аналізованими явищами. У загальному вигляді вона може бути представлена таким виразом (формула 1) [5]:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

де  $y$  – результативна ознака;

$x$  – факторні ознаки.

Вхідні дані розраховані на основі анкетування, що проводилось у рамках дослідження рівня корпоративної культури (табл. 2).

Використавши вищенаведену формулу, отримаємо такі показники станом на 2018 рік (всі результати помножені на коефіцієнт 100 000 для зручності представлення розрахунків) (формули 2, 3):

$$\begin{aligned} KK &= \text{РПК} * \text{РМ} * \text{РЛ} * \text{РВК} * \text{РК} * \text{РКР} = \\ &= 0,0943 * 0,49 * 0,25 * 0,18 * 0,22 * 0,16 = 7 \\ KK1 &= (-0,01) * 0,49 * 0,25 * 0,18 * 0,22 * 0,16 = -0,8 \\ KK2 &= (-0,01) * (-0,04) * 0,25 * 0,18 * 0,22 * 0,16 = 0,06 \\ KK3 &= (-0,01) * (-0,04) * 0,01 * 0,18 * 0,22 * 0,16 = 0,003 \\ KK4 &= (-0,01) * (-0,04) * 0,01 * (-0,02) * 0,22 * 0,16 = -0,0003 \\ KK5 &= (-0,01) * (-0,04) * 0,01 * (-0,02) * \\ & * (-0,02) * 0,16 = 0,00003 \end{aligned}$$

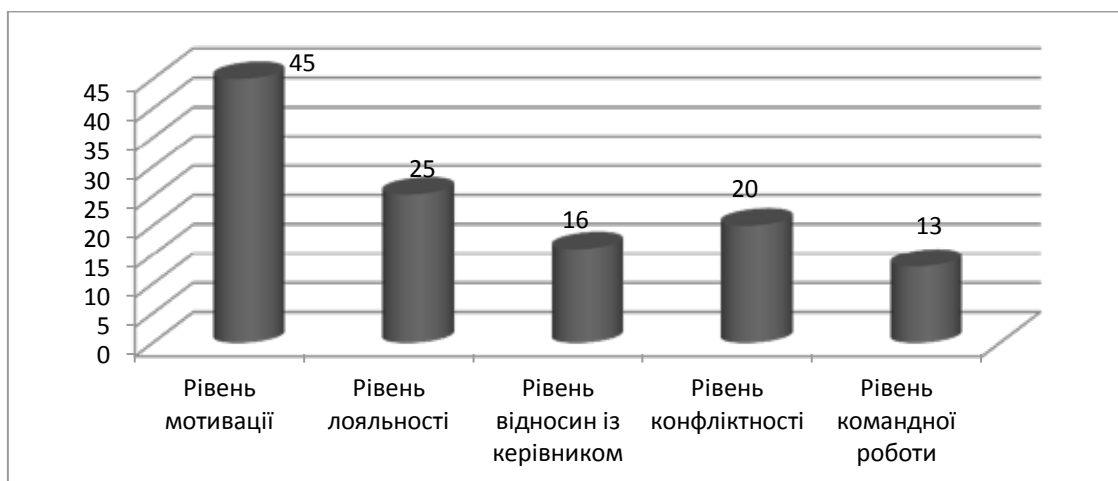


Рис. 2. Узагальнені рівні якісних показників впливу на КК підприємства

Таблиця 1

Розрахунок та динаміка рівня плинності кадрів на ПрАТ «ЧМЗ» (2013–2017 роки) [9]

Рік/показник	Кількість звільнених, ос.	Середня кількість персоналу, ос.	Рівень плинності кадрів
2013*	-6	69	-8,7
2014*	-3	72	-4,17
2015	11	61	18,03
2016	3	58	5,17
2017	5	53	9,43

\* показник кількості звільнених з від'ємним значенням означає збільшення кількості працівників за попередній звітний період

Вхідні дані для факторного аналізу ПрАТ «ЧМЗ» за 2018 рік [9]

Показник	Коефіцієнт 2017 року	Коефіцієнт 2018 року	Відхилення
Рівень плинності кадрів (РПК)	0,0943	0,082 (прогнозований)	-0,01
Рівень мотивації (РМ)	0,49	0,45	-0,04
Рівень лояльності (РЛ)	0,24	0,25	0,01
Рівень відносин із керівником (РВК)	0,18	0,16	-0,02
Рівень командної роботи (РКР)	0,22	0,2	-0,2
Рівень конфліктності (РК)	0,16	0,13	-0,3

$$KK6 = (-0,01) * (-0,04) * 0,01 * (-0,02) * (-0,02) * (-0,03) = -0,000005. \quad (2)$$

$$\Delta 1 = -0,8 - 7 = 7,8$$

$$\Delta 2 = 0,06 - (-0,8) = -0,94$$

$$\Delta 3 = 0,003 - 0,06 = -0,057$$

$$\Delta 4 = -0,0003 - 0,003 = -0,0033$$

$$\Delta 5 = 0,00003 - (-0,0003) = 0,00033$$

$$\Delta 6 = -0,000005 - 0,00003 = -0,000035. \quad (3)$$

Отже, дослідження за допомогою факторного аналізу за 2018 рік показало, що найбільш впливовим чинником є плинність кадрів (7,8 п., або 88,63%). Така тенденція є причиною негайного втручання керівництва у ситуацію, що склалась, адже сильна зміна корпоративної культури може призвести до втрати сформованих у колективі культурних традицій та ціннісних орієнтирів, а отже, працівники не будуть розуміти цілей компанії, не будуть до неї лояльними, що в результаті відобразиться на якості продукції та продуктивності виробництва. Тому заради збереження наявного рівня прибутків та їх приросту керівництво має слідкувати за «настроями» своїх працівників та намагатися розвивати корпоративний дух компанії. Рівень мотивації (0,94 п., або 10,68%) опинився на другому місці, все ж таки винагорода за працю має велике значення для працівників, а отже, і для рівня корпоративної культури. Третє місце за ступенем впливу на КК посідає лояльність персоналу (0,057 п., або 6,4%). Статус інших показників виявився несуттєвим.

Великий вплив рівня плинності кадрів на корпоративну культуру підприємства потребує дієвого механізму вирішення цієї проблеми. Адже для побудови результативної роботи та ефективної корпоративної культури необхідна єдина команда співробітників-професіоналів. Саме тому актуальним є питання зменшення рівня плинності кадрів на цьому підприємстві [6].

На нашу думку, зменшувати рівень плинності кадрів можна й потрібно ще на етапі відбору кандидатів. Правильне оцінювання здібностей на початковому етапі дасть змогу визначити, чи дійсно відповідають знання кандидата саме цій посаді, або він краще працюватиме на іншій. Можна визна-

чити особисті якості претендента, щоб зрозуміти відповідність його цілей цілям підприємства та виявити мотивуючі до роботи фактори. На цьому етапі також можна оцінити ціннісні орієнтири та порівняти їх з наявними орієнтирами організації, тобто встановити відповідність кандидата корпоративній культурі компанії.

Коли кандидат прийнятий на роботу, навіть якщо у нього багато років стажу, виникає необхідність адаптувати його. Це означає не тільки роз'яснення робочих обов'язків, але й представлення колективу [7].

Мотивація – це явище суб'єктивне та мінливе. Отже, заходи та інструменти необхідно постійно переглядати та вдосконалювати.

Ми вважаємо, що знаходити способи мотивування для кожного співробітника – це завдання його безпосереднього керівника. Адже він знає колектив, повинен знати «хто чим живе». У сенсі глобальних речей, наприклад, у кого є діти чи батьки похилого віку, а не деталі останнього відпочинку. Тобто керівник – це та сама людина, котра може знайти правильний підхід та згодом «виховати» працівника у спеціаліста та професіонала.

Також має сенс вжиття мотиваційних заходів на рівні всього підприємства. Через першочергове значення матеріальних факторів для співробітників вважаємо необхідним впровадження системи надання різних премій [3].

Всі інструменти мотивування повинні застосовуватися комплексно для досягнення ефективних результатів. А з підвищенням рівня мотивації збільшиться рівень корпоративної культури, що у довгостроковій перспективі приведе до створення єдиної команди професіоналів.

**Висновки з проведеного дослідження.** В умовах нестабільності розвитку ринкової економіки великої уваги потребує проблема ефективного функціонування промислового сектору.

Проблемами неефективності корпоративної культури в установах промислового сектору загалом та на аналізованому підприємстві зокрема сьогодні є недостатня мотивація та лояльність персоналу, відсутність дієвого механізму зі зменшення плинності кадрів, погана адаптація нових співробітників тощо. Результатом є неефективне

управління економічними процесами та перешкоджання розвитку.

Дослідження динаміки кількості персоналу підприємства виявило стабільне зменшення кількості працівників за аналізований період. Це пов'язане перш за все з пошуком більшого заробітку на тлі економічної нестабільності та незадоволенням умовами праці. Динаміка фонду заробітної плати демонструє зріст, проте він є номінальним. Дослідження впливу факторів на рівень корпоративної культури показало, що найбільш впливовим є фактор плинності кадрів та мотивації персоналу.

Запропоновано знижувати рівень плинності кадрів шляхом більш ретельного відбору персоналу, адаптації нових працівників тощо. Підвищення рівня мотивації персоналу підприємства є можливим за впровадження гнучкої системи оплати та преміювання співробітників.

Отже, за збільшення ефективності управління з боку керівників середнього та нижчого рівнів і впровадження методів щодо стимулювання мотиваційної складової та підвищення рівня лояльності персоналу можна побудувати сильний колектив професіоналів, що буде працювати на результат та підвищить рівень корпоративної культури підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беляк Т.О. Активізація впливу корпоративної культури на розвиток соціально-трудових відносин: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.07. Кіровоград, 2016. 269 с.
2. Бондаренко С.М., Бондаренко Б.С., Соколовська К.В. Корпоративна культура організації у системі загального управління якістю TQM. Економіка і суспільство. 2018. № 14. С. 273–278.
3. Виноградова О.В. Сутність мотивації персоналу як основи розвитку підприємства. Бізнес-Інформ. 2013. № 12. С. 339–347.
4. Ізюмцева Н.В., Свергун О.А., Гарна І.В. Вплив соціально-психологічних аспектів на ступінь задоволеності персоналу. Молодіжний науковий диспут. 2017. № 1.
5. Фішук Н.Ю., Ломачинська І.В. Корпоративна культура організації: сутність, види, принципи та вплив на розвиток організації. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2012. Т. 4. № 1 (56). С. 81–85.
6. Жданова К.А. Основні напрями удосконалення корпоративної культури підприємства. 2016. URL: <https://docplayer.ru/61807496-Oglavlenie-vvedenie-1-teoreticheskie-osnovy-organizacionnoy-i-korporativnoy-kultury-1-1-ponyatie-organizacionnoy-i-korporativnoy-kultury-1.html>.

[kultury-1-1-ponyatie-organizacionnoy-i-korporativnoy-kultury-1.html](https://docplayer.ru/61807496-Oglavlenie-vvedenie-1-teoreticheskie-osnovy-organizacionnoy-i-korporativnoy-kultury-1-1-ponyatie-organizacionnoy-i-korporativnoy-kultury-1.html).

7. Розкошна О.А. Закордонний досвід управління розвитком корпоративної культури організації. Соціум. Наука. Культура. URL: <http://intkonf.org/k-e-n-rozkoshna-o-a-matyushenko-a-v-zakordonniy-dosvid-upravlinnya-rozvitkom-korporativnoy-i-kulturi-organizatsiy>.

8. Офіційний сайт «Інтернет-каталогу “Cheese Україна”». URL: <https://cheese.in.ua/general.html>.

9. Офіційний сайт ПрАТ «Чугувський молочний завод». URL: <http://chuguev-moloko.pat.ua>.

#### REFERENCES:

1. Belyak T.O. Activation of the influence of corporate culture on the development of social and labor relations: diss. cand. eq sciences: 08.00.07 / T.O. Belyak. Kirovograd, 2016. 269 p.
2. Bondarenko S.M. Corporate culture of organization in the system of general quality management TQM / S.M. Bondarenko, B.S. Bondarenko, K.V. Sokolovska // *Economy and Society*. 2018. № 14. P. 273–278.
3. Vinogradova O.V. Essence of personnel motivation as the basis for enterprise development / O.V. Vinogradova. // *Business-Inform*. 2013. № 12. P. 339–347.
4. Izyumtseva N.V. Influence of social and psychological aspects on the degree of staff satisfaction / N.V. Izyumtseva, O.A. Svergun, I.V. Garna. // *Youth Scientific Dispute*. 2017. № 1.
5. Fischuk N.Yu. Corporate Culture of the Organization: Essence, Types, Principles and Influence on the Development of the Organization / N.Yu. Fischuk, I.V. Lomachinskaya // *Scientific Proceedings of the VNAU, Series: Economic Sciences*. 2012. T. 4. No. 1 (56). P. 81–85.
6. Zhdanova K.A. Basic directions of improvement of corporate culture of the enterprise [Electronic resource] / K.A. Zhdanova. 2016. Resource access mode: <https://docplayer.ru/61807496-Oglavlenie-vvedenie-1-teoreticheskie-osnovy-organizacionnoy-i-korporativnoy-kultury-1-1-ponyatie-organizacionnoy-i-korporativnoy-kultury-1.html>.
7. Rokoshna O.A. Foreign experience of management by development of corporate culture of organizations [Electronic resource] / O.A. Rokoshna // *Sotsium. Science. Cultural. Resource Access Mode*: <http://intkonf.org/k-e-n-rozkoshna-o-a-matyushenko-a-v-zakordonniy-dosvid-upravlinnya-rozvitkom-korporativnoy-i-kulturi-organizatsiy>.
8. Official website “Internet Catalog of Cheese Ukraine” [Electronic resource]. Access to the resource: <https://cheese.in.ua/general.html>.
9. Official site of PJSC “Chuguiv Dairy Plant” [Electronic resource]. – Mode of access to the resource: <http://chuguev-moloko.pat.ua>.

**Avdienko A.E.**

Student

Kharkiv Educational-Scientific Institute,  
State Higher Educational Institution "Banking University"**Izyumtseva N.V.**

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Management  
and Humanitarian DisciplinesKharkiv Educational-Scientific Institute,  
State Higher Educational Institution "Banking University"**FACTOR ANALYSIS OF THE IMPACT OF QUANTITATIVE AND QUALITATIVE FACTORS  
ON THE FUNCTIONING OF THE CORPORATE CULTURE OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE**

Corporate culture is an important element in the management of the company's personnel; therefore, it is important to take into account the influence of different factors on it and to introduce methods for its improvement.

The staff is the main subject of corporate culture. And the issue of motivation is key to building a team of professionals and raising the level of productivity.

The motivation of staff is a function of corporate culture and the factor that affects it. The direct relationship between the categories makes motivation one of the priority factors for researching the level of corporate culture.

The staff turnover depends on loyalty, staff motivation, working conditions, leadership, that is, on the level of development of corporate culture. Therefore, reducing the level of personnel turnover will help to optimize the work of the enterprise.

The problems of inefficiencies corporate culture in the institutions of the industrial sector in general and in the analyzed company in particular today are the lack of motivation and loyalty of staff, lack of an effective mechanism to reduce employee turnover, poor adaptation of new staff and so on. As a result, ineffective management of economic processes and developmental barriers.

The research of the influence of factors on the level of corporate culture has shown that the most influential are factors of staff turnover and staff motivation.

Ways of reducing the staff turnover rate were proposed: a more careful selection of personnel, an adaptation of new employees, etc. Increasing the level of motivation of the personnel of the enterprise is possible for introducing a flexible system of payments and bonuses for employees.

Thus, increasing the efficiency of management by managers of middle and lower levels and implementing methods to stimulate motivation can build a strong team of professionals that will work at the result and increase the level of corporate culture of the company.

## ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТА ПІДВИЩЕННЯМ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В МЕНЕДЖМЕНТІ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ

### TOOLS FOR MANAGING DEVELOPMENT AND RAISING THE LEVEL OF SOCIOECONOMIC SECURITY IN THE MANAGEMENT OF AGRIBUSINESS SUBJECTS

*У статті розглянуто сутність соціально-економічної безпеки та її забезпечення в менеджменті функціонування суб'єктів агробізнесу. Особливий акцент зроблено на її особливості та специфікацію як об'єкта прийняття тактичних і стратегічних управлінських рішень. Це стало основою визначення інструментів менеджменту, їх групування й ефективного використання.*

**Ключові слова:** суб'єкти агробізнесу, інструменти, управління, соціально-економічна безпека, менеджмент, рівень, підвищення, ефективність.

*В статті розглянуто сутність соціально-економічної безпеки та її забезпечення в менеджменті функціонування суб'єктів агробізнесу. Особливий акцент зроблено на її особливості та специфікацію як об'єкта прийняття тактичних і стра-*

*тегічних управлінських рішень. Это стало основой определения инструментов менеджмента, их группирования и эффективного использования.*

**Ключевые слова:** субъекты агробизнеса, инструменты, управление, социально-экономическая безопасность, менеджмент, уровень, повышение, эффективность.

*The article considers the essence of socio-economic security and its provision in the management of the functioning of agribusiness subjects. Particular emphasis is placed on its features and specifications as the object of tactical and strategic management decisions. In turn, this became the basis for the definition of management tools, their grouping and effective use.*

**Key words:** agribusiness subjects, tools, management, socio-economic security, management, level, increase, efficiency.

УДК 338.436:339

**Антошкін В.К.**

к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів Бердянський університет менеджменту і бізнесу

**Постановка проблеми.** Соціально-економічна безпека суб'єктів агробізнесу розглядається нами як основоположна властивість та здатність їх до функціонування й розвитку в ринкових умовах господарювання. Вона означає стійкість їх діяльності, належний ресурсний потенціал, наявність резервів в разі форс-мажорних обставин, здатність до простого та розширеного відтворення. При цьому термін «соціально-економічна» не тільки означає наявність фінансово- та виробничо-економічної складової у властивостях та категоріях безпеки, але й стосується екологічних чинників, параметрів та індикаторів ведення агробізнесу, адже сільське господарство, на відміну від інших галузей та видів діяльності, у своїй основі має природну основу, без якої просто не є можливим. Соціальна складова причетна до всіх кадрових питань, трудових ресурсів, людського капіталу та інтелектуального потенціалу, адже саме аграрне виробництво є основою сільської економіки та життя сільського соціуму. Тому забезпечення соціально-економічної безпеки посідає або має посідати чільне місце в менеджменті суб'єктів агробізнесу.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання менеджменту та управління розвитком суб'єктів агробізнесу є предметом дослідження таких провідних економістів-аграрників України та інших країн, як О.О. Гетьман, Т.А. Гордуня, Т.О. Загорна, Т.Ф. Косянчук, О.Є. Кузьмін, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, О.Г. Мельник, І.П. Мойсеєнко, Є.М. Сич, Т.В. Хотько, В.М. Шаповал, В.В. Швид. Проблеми соціально-економічної, фінансово-економічної та продовольчої безпеки

вивчали Є.І. Аронова, С.Г. Афанасьєва, З.В. Бік-тімірова, О.В. Бородіна, П.Т. Бурдуков, П.І. Гайдучкий, А.В. Гальчинський, О.І. Гойчук, В.Г. Гусаків, М.Я. Дем'яненко, М.М. Ігнатенко, З.М. Ільїна, С.М. Кваша, В.М. Клочко, Є.В. Ковальов, Д.Ф. Крисанов, Л.О. Мармуль, В.В. Мессель-Веселяк, Л.В. Молдаван, О.Д. Орлов, П.Т. Саблук, Е. Холт-Хіменес, О.В. Чернова, О.М. Шпичак, О.В. Шубравська, В.О. Юрчишин та інші науковці. Проте питання специфікації менеджменту соціально-економічної безпеки, особливо щодо ідентифікації та використання його інструментів, оцінювання їх ефективності з метою підвищення рівня соціально-економічної безпеки потребують подальших розробок.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення інструментів управління та регулювання соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу; обґрунтування необхідності їх імплементації у менеджмент їх функціонування та розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Невід'ємною частиною менеджменту соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу є інструменти та механізми її забезпечення на внутрішньогосподарському рівні, а також врахування особливостей системи засобів впливу держави (в особі законодавчих та виконавчих органів влади) на агробізнес. При цьому йдеться також про вітчизняні та іноземні великі аграрні корпорації, або агрохолдинги, з монопольним положенням на ринку, суб'єкти тіньової економіки. У цьому аспекті проблемним є те, що у глобалізованому економічному просторі (особливо в агросфері) поступово знижується ефективність деяких загальноприй-

нятих державних інструментів управління забезпеченням та підвищенням соціально-економічної безпеки суб'єктів господарювання [1, с. 145].

Це пояснюється величезною концентрацією ресурсів в агрохолдингах, зростанням їх капіталізації та провідним положенням на внутрішньому та зовнішньому аграрних ринках. Вони успішно лобіюють свої інтереси навіть на законодавчому рівні та фактично виступають осередками організації сільських територій. Отже, загальноприйнятим є виділення двох груп відповідних макроекономічних інструментів прийняття управлінських рішень, а також їх використання в менеджменті на рівні суб'єктів господарювання агросфери.

1) Інструменти прямого впливу, які ґрунтуються на безпосередньому втручанні держави в економічні процеси та економічну діяльність суб'єктів агробізнесу. У межах цієї групи інструментів передбачається вжиття заходів із застосуванням інструментів адміністративного регулювання та використання бюджету щодо державних асигнувань, виплат, пільг або штрафів і санкцій. Характеристика їх дієвості в національному та глобалізованому економічному просторі наведена в табл. 1.

Варто зазначити, що окреслені інструменти дають можливість державі та органам місцевого самоврядування впливати на соціально-економічну безпеку суб'єктів агробізнесу не за рахунок додаткового матеріального стимулювання агробізнесу, а за рахунок сили державної влади [4, с. 46]. Саме тому зниження ефективності цих інструментів приводить до ослаблення засобів захисту фундаментальних економічних засад, зокрема соціально-економічної безпеки їх функціонування від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих факторів.

Фактично держава сьогодні не має досить дієвих засобів прямого впливу, здатних захистити слабкі фундаментальні економічні засади функціонування агроформувань, тобто відсутня їх конкурентоспроможність, що «не створює ефективну, здібну до інновацій систему виробництва товарів і послуг» [5, с. 34], отже, не забезпечує саморозвиток, економічне зростання та власну соціально-економічну безпеку. Саме тому у глобалізованому економічному просторі формується безпосередня залежність соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу від конкурентоспроможності їх товарів і послуг та власне їх конкурентоспроможності як сукупності якостей відповідної основи, здатної забезпечити стійкий розвиток та соціально-економічну безпеку на перспективу.

2) Інструменти опосередкованого впливу на соціально-економічну безпеку суб'єктів агробізнесу, що ґрунтуються на формуванні сприятливого економічного середовища, що актуалізує діяльність суб'єктів агробізнесу в напрямі, необхідному для посилення їх соціально-економічної безпеки.

В межах цієї групи інструментів передбачається вплив держави на соціально-економічні інтереси за допомогою фінансово-бюджетної, грошово-кредитної, цінової, інвестиційної та інших складових регіональної або державної аграрної політики. Характеристика їх дієвості у глобалізованому економічному просторі наведена в табл. 2.

Отже, у глобалізованому економічному просторі класичні інструменти опосередкованого впливу на формування соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу мають недостатню ефективність. Водночас найбільш проблемним, на нашу думку, є обмеження можливостей використання найбільш успішних, комплексних інструментів забезпечення соціально-економічної безпеки, тобто вільних економічних зон (ВЕЗ), територій пріоритетного розвитку (ТПР) [9, с. 186]. Їх створення, згідно з міжнародним та вітчизняним досвідом, давало змогу суб'єктам аграрного господарювання досягти визначних результатів у забезпеченні конкурентоспроможності, фінансово-економічної стійкості, соціально-економічної безпеки, економічного зростання.

Це підтверджує досвід функціонування суб'єктів агросфери, інших галузей та видів діяльності у Бразилії, на Кіпрі, у Китаї. Так, досить успішним є застосування різних типів ВЕЗ у регіонах Китайської Народної Республіки, а саме бондових зон, спеціальних економічних зон, зон технологічного та економічного розвитку, зон прикордонної співпраці, які за своєю загальною специфікою спрямовані на підвищення економічної безпеки північного (м. Пекін району Дунчен, м. Тяньцзінь району Хепін), південного (м. Шанхай район Хуанпу), південно-західного (районів Урумчі, Шеньян), південного та центрального (районів Гонконг та Гуанчжоу) та інших регіонів Китаю. Головною рисою ВЕЗ була спрямованість на створення сприятливого середовища для соціально-економічного розвитку агроформувань, яка ґрунтувалась на принципах ринкового регулювання та експортної перорієнтації місцевого виробництва. Сьогодні ВЕЗ забезпечує більше 20% ВВП Китайської Народної Республіки та 40% її експорту. Прикладом успіху ВЕЗ у Бразилії є торговельний порт «Манаус», де з метою забезпечення соціально-економічної безпеки підприємств депресивного штату Амазонас було створено сприятливе середовище для розвитку міжнародної виробничої кооперації. Результатом є налагоджена виробнича кооперація з відомими зарубіжними виробниками «Bosch», «Kodak», «LG Electronics», «Toshiba» тощо. ВВП торгового порту «Манаус» складає понад 10 млрд. дол. на рік [10, с. 88]. Показовим є вітчизняний досвід заснування ВЕЗ або ТПР у формі регіонів при- й транскордонного співробітництва.

**Висновки з проведеного дослідження.** Макроекономічні інструменти управління функці-



Таблиця 1

**Сутність інструментів прямого впливу на соціально-економічну безпеку суб'єктів агробізнесу та їх ефективність у менеджменті їх функціонування та розвитку**

Інструменти	Визначення сутності інструментів, оцінювання їх ефективності
Ідентифікація стратегічних цілей розвитку та соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу	У господарському середовищі, що характеризується значним рівнем транснаціоналізації аграрної діяльності та її регіоналізації, а також утворенням міждержавних інтеграційних угруповань, наявна складна багатоцільова система стратегічних цілей розвитку. Вона є динамічною та визначається не тільки агробізнесом, але й іншими суб'єктами глобалізованого простору. Відповідно, ідентифікація системи стратегічних цілей розвитку аграрних підприємств та їх безпеки в менеджменті може бути здійснена у загальних рисах.
Міжбюджетні трансферти*	Відповідно до вимог Європейської хартії місцевого самоврядування від 15 жовтня 1985 р. дотації органами місцевого самоврядування в регіоні не можуть призначатись для фінансування конкретних аграрних проектів, адже надання дотацій скасовує їх основоположну свободу здійснювати політику в межах власних компетенцій. Значний обсяг міжбюджетних субвенцій перетворює органи місцевого самоврядування на виконавців центрів владних рішень та мінімізує можливості для саморозвитку, що є необхідним в умовах транснаціоналізації економічної діяльності.
Встановлення та обмеження цін	Спрямовані на формування та збереження таких цін, які б забезпечували рентабельну діяльність суб'єктів аграрного господарювання, реальність зарплати, стійкість валюти та інші соціально-економічні параметри. Водночас рівень цін на певні товари затверджується міждержавними органами: на вугіллі й чорні метали – Європейським об'єднанням вугілля і сталі; на нафту – країнами ОПЕК; на аграрну продукцію – країнами ЄС. Крім того, ефективність регулювання цін на імпорتنі товари значно ускладнюється інфляційними процесами та гнучкістю бівалютної корзини.
Квоти на ввезення і вивезення продукції та ліцензування операцій з експорту та імпорту	Ліцензування операцій з експорту та імпорту – це комплекс адміністративних дій органів виконавчої влади з питань економічної політики з наданням дозволу на здійснення суб'єктами агросфери експорту (імпорту) товарів. У межах ліцензій можуть бути передбачені квоти. Теоретично можна встановити граничний розмір безмитного ввозу/вивозу певних товарів на територію країни, а всі інші товари ввозити/вивозити на загальних засадах. Проте країни, що діють у глобалізованому економічному просторі, є членами СОТ та інших міжнародних об'єднань, яким притаманне уніфіковане правове поле. Відповідно, це вимагає дотримання єдиного митного режиму, відміни або значного зниження ввізного мита та обсягів квотування, за умови надання права експортерам виконати контрактні зобов'язання або переорієнтувати свій ринок збуту впродовж двох тижнів. Отже, ефективність квотування ввізної продовольчої продукції, захисту національних агротоваровиробників та їх безпеки знижується.
Державна експертиза та встановлення державних стандартів	Фактично функції окремої держави як регулятора якості товарів та послуг обмежуються. В умовах глобалізованого економічного світу існує поступова уніфікація вимог щодо якості товарів та послуг. При цьому міжнародними організаціями розроблені відповідні стандарти управління якістю ІСО 9000, доповнені пізніше ІСО 10000, а також пакет керівництв щодо сертифікації та акредитації якості товарів та послуг. Національні стандарти на державному, регіональному й підприємницькому рівнях якості продукції, товарів та послуг повинні бути поступово приведені у відповідність до міжнародного рівня (ІСО 9000, 10000).
Нормативні вимоги до якості та сертифікації технологій і продукції тощо	

\* субвенції є одним з видів міжбюджетних трансфертів та інструментом міжбюджетних відносин, а також займають вагомую частку в їх загальному обсязі; визначаються як міжбюджетні трансферти для використання на певну мету в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції

*Джерело: складено автором на основі джерел [2; 3]*

онуванням та розвитком суб'єктів агробізнесу, їх соціально-економічною безпекою та підвищенням її рівня мають велике значення у їх тактичному та стратегічному менеджменті. Серед них як найбільш ефективні виділяють цінове регулювання, митну політику, встановлення стандартів, нормативів та керівництв з якості продукції, оподаткування. Менш ефективними та такими, що потребують подальшого розвитку, є інструменти кредитування, страхування, валютного регулювання, реінвестицій, формування вільних економічних зон та територій пріоритетного співробітництва.

З іншого боку, подальших досліджень потребують не тільки оптимізація вказаних інструментів та визначення її шляхів, але й доповнення складу

та забезпечення впливу на ті чи інші сторони соціально-економічної безпеки агроформувань (підготовка кадрів і збереження робочих місць, скорочення плинності фахівців, вирішення екологічних проблем, проблем підвищення природної продуктивності агроресурсів, створення додаткових або супутніх видів діяльності). При цьому необхідно враховувати та використовувати механізми їх співіснування в менеджменті агроформувань з мікроекономічними інструментами прийняття управлінських рішень щодо стійкого розвитку та підвищення рівня соціально-економічної безпеки, а саме диверсифікацією виробництва, кооперацією та інтеграцією, соціальною відповідальністю та іншими важливими заходами й чинниками.

**Сутність та ефективність інструментів опосередкованого впливу  
на соціально-економічну безпеку суб'єктів агробізнесу**

Інструменти	Сутність та ефективність інструментів
<i>Одиничний інструмент</i>	
Пільгове оподаткування	Надання пільг в оподаткуванні агробізнесу суперечить нормативним документам Європейського Союзу (ЄС), МВФ. В умовах глобалізованого економічного середовища це спричиняє суперечності між державами й міжнародними організаціями, а також створює загрозу непродуктивного витрачання бюджетних ресурсів. Останнє пов'язане з тим, що бізнес прагне виключно до максимізації прибутку.
Надання пільг у кредитуванні	Цей інструмент може використовуватися. Проте у більшості країн, зокрема в Україні, наявні проблеми банківського кредитування, що виникають у зв'язку з нерегульованістю технологій кредитування суб'єктів господарської діяльності, недостатністю їх ресурсного забезпечення та значною вартістю кредитних ресурсів. Є проблеми надання кредитів з метою переорієнтації бізнесу.
Маніпулювання обліковою ставкою, ставкою рефінансування, регулювання валютного курсу національної грошової одиниці	Здійснюється для посилення безпеки на основі регулювання кон'юнктури аграрного ринку та міжнародних валютних відносин. Якщо курс валюти у країні знижується, то її Нацбанк з метою її стабілізації підвищує облікову ставку. Проте глобальні кризові явища, наявність світової валюти знижують ефективність маніпулювання нею. Існують також проблеми підтримки ліквідності банків на основі їх рефінансування; інші інструменти надання ліквідності взагалі розвинені слабо. Валютний канал використовується як засіб реалізації валютно-курсової політики Нацбанку, купівля цінних паперів держборгу – як покриття дефіциту бюджету, а рефінансування – як забезпечення ліквідності банківських установ. Великі банки проводять лише операції овернайту через високий кредитний ризик та зменшення рівня ліквідності, а банки з іноземним капіталом вважають найбільшим в Україні ризик контрагента. Тому відтокові ставки міжбанківських кредитів на умовах овернайту можуть істотно перевищувати ставки обліку та рефінансування.
Митне регулювання експорту й імпорту	У світовому економічному просторі для країн, що є членами СОТ та інших міжнародних об'єднань, діє уніфіковане правове поле. Відповідно, з'являються зобов'язання дотримання правил єдиного митного режиму. У таких умовах митне регулювання експорту й імпорту, підтримки соціально-економічної безпеки агроформувань ускладнене.
<i>Комплексний інструмент</i>	
Вільні економічні зони (ВЕЗ) й території пріоритетного розвитку (ТПР)	ВЕЗ – це частина території країни (відділена від загального митного кордону), де є особливі пільгові умови діяльності для іноземних юридичних та фізичних осіб (митні, валютно-фінансові, податкові тощо); значна свобода щодо господарських питань з особливим режимом управління. Приваблюють інвесторів через ліберальні податки. У багатьох країнах процес створення ВЕЗ є замороженим, зокрема у зв'язку зі входженням до СОТ. Так, є негативне ставлення до ВЕЗ з боку міжнародних фінансових та інших організацій як до інструментів, що порушують рівність умов торгівлі та сприяють тінізації доходів.
Території пріоритетного розвитку	Спеціальний правовий режим економічної діяльності розглядається як інструмент державно політики подолання депресивних проявів у регіонах та спрямований на залучення інвестицій і створення нових робочих місць. Водночас цей інструмент має застосовуватися в межах певного стратегічного задуму та використовуватися цілеспрямовано, оскільки економічний ефект може бути недостатнім і з часом нівелюватися. Також у глобалізованому просторі форми й обсяги державної допомоги суб'єктам господарювання таких територій повинні бути узгоджені з такими, що дозволені в межах міжнародних організацій, наприклад з нормами та стандартами, правилами ЄС.

Джерело: складено автором на основі джерел [6–8]

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 240 с.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.
3. Мармуль Л.О., Величко Т.Г., Рогатина Л.П. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою аграрних та харчових підприємств. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 2 (34). С. 47–51.

4. Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. Економічна діагностика: навч. посіб. Львів: Магнолія 2006, 2008. 282 с.
5. Ігнатенко М.М. Планування і прогнозування соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки. Агросвіт. 2015. № 17. С. 31–37.
6. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с.

7. Отенко І.П., Іващенко Г.А., Воронков Д.К. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. Харків: вид. ХНЕУ, 2012. 256 с.

8. Дикань В.Л., Назаренко І.Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємств: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2010. 142 с.

9. Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 240 с.

10. Пабат О.В. Продовольча безпека як складова економічної безпеки держави. Економіка АПК. 2010. № 12. С. 86–90.

5. Ihnatenko M.M. (2015) Planuvannya i prohnozuvannya sotsial'noyi vidpovidal'nosti sub'yektiv hospodaryuvannya ahrarnoyi sfery ekonomiky [Planning and forecasting of social responsibility of subjects of management of agrarian sphere of economy]. *Ahrosvit*, vol. 17, pp. 31–37.

6. Vasyl'tsiv T.H. (2008) Ekonomichna bezpeka pidpryyemnytstva Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zmitsnennya [Economic security of ukrainian entrepreneurship: strategy and mechanisms for strengthening]. L'viv: Aral (in Ukrainian).

7. Otenko I.P., Ivashchenko H.A., Voronkov D.K. (2012) Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva [Economic security of the enterprise]. Kharkiv: vyd. KHNEU (in Ukrainian).

8. Dykan' V.L., Nazarenko I.L. (2010) Kompleksna metodyka vyznachennya rivnya ekonomichnoyi bezpeky, otsinky ryzykiv ta ymovirnosti bankrutstva pidpryyemstv [Integrated method for determining the level of economic security, risk assessment and probability of bankruptcy of enterprises]. Kharkiv: UkrDAZT (in Ukrainian).

9. Heyets' V.M., Kyzym M.O., Klebanova T.S., Chernyak O.I. (2006) Modelyuvannya ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryyemstvo [Modeling of economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: VD "ІНЖЕК" (in Ukrainian).

10. Pabat O.V. (2010) Prodovol'cha bezpeka yak skladova ekonomichnoyi bezpeky derzhavy [Food safety as a component of the economic security of the state]. *Ekonomika APK*, vol. 12, pp. 86–90.

#### REFERENCES:

1. Donets' L.I. (2008) Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva [Economic security of the enterprise]. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury (in Ukrainian).

2. Het'man O.O., Shapoval V.M. (2007) Ekonomichna diahnostyka [Economic diagnostics]. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury.

3. Marmul' L.O., Velychko T.H., Rohatina L.P. (2016) Stratehichne upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu ahrarnykh ta kharchovykh pidpryyemstv [Strategic management of financial and economic safety of agrarian and food businesses]. *Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu*, vol. 2(34), pp. 47–51.

4. Horodnya T.A., Moysenchenko I.P. (2008) Ekonomichna diahnostyka [Economic diagnostics]. L'viv: Mahnoliya 2006 (in Ukrainian).

**Antoshkin V.K.**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance  
Berdyansk University of Management and Business**TOOLS FOR MANAGING DEVELOPMENT AND RAISING THE LEVEL  
OF SOCIOECONOMIC SECURITY IN THE MANAGEMENT OF AGRIBUSINESS SUBJECTS**

Socio-economic security of agrarian enterprises is considered by us as a fundamental property and their ability to function and develop in market conditions of management. It means stability of their activities, proper resource potential, and availability of reserves in case of force majeure, ability to simple and expanded reproduction. At the same time, the term "socio-economic" means not only the presence of a financial and production-economic component in the property and safety category.

It also deals with environmental factors, parameters and indicators of agribusiness, since agriculture, unlike other sectors and activities, has a natural basis on its basis and it is simply not possible without it. The social component is involved in all personnel issues, labour resources, human capital, and intellectual potential since agrarian production is the basis of the rural economy and the basis of the life of rural society. Therefore, provision of socioeconomic security should occupy a leading position in the management of agribusiness subjects.

Macroeconomic tools for managing the operation and development of agrarian enterprises, their socioeconomic security, and raising its level are of great importance in their tactical and strategic management. Among them, the most effective are the price regulation and customs policy, the establishment of standards and guidelines for product quality, taxation. Less effective and necessary for further development are lending, insurance, currency regulation, and reinvestment, the formation of free economic zones and territories of priority cooperation.

On the other hand, further research needs not only optimization of the indicated tools and determination of its ways but addition of composition and ensuring the impact on certain aspects of the socio-economic security of agro formations – training and job preservation, reducing the fluidity of specialists, solving environmental problems, issues of improving the natural productivity of agrarian resources, creating additional or related activities. In doing so, it is necessary to take into account and use the mechanisms of their coexistence in agribusiness management with microeconomic instruments for making managerial decisions regarding sustainable development and raising the level of socioeconomic security – diversification of production, cooperation and integration, social responsibility, and other important measures and factors.

## УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА MANAGEMENT OF THE EFFICIENCY OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE TRANSPORT ENTERPRISE

*У статті узагальнено наукові підходи до визначення сутності виробничого потенціалу підприємства та механізми управління його ефективністю. На основі проведеного аналізу наявних наукових здобутків визначено, що виробничий потенціал є багатоскладовою та динамічною категорією. Елементами виробничого потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, які тим чи іншим чином пов'язані з функціонуванням підприємства. Також розглянуто показники та напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. Оскільки його основою є економічні ресурси, то розподіляти ці показники доцільно за спрямованістю на внутрішнє та зовнішнє середовище.*

**Ключові слова:** господарська діяльність, транспортне підприємство, виробничий потенціал, ресурси підприємства, ефективність, показники, напрями розвитку.

*В статье обобщены научные подходы к определению сущности производственного потенциала предприятия и механизмы управления его эффективностью. На основе проведенного анализа существующих научных достижений определено, что производственный потенциал является многосоставной и динамичной категорией. Элементами производственного потенциала предприятия можно считать все ресурсы, которые тем или иным образом*

*связаны с функционированием предприятия. Также рассмотрены показатели и направления повышения эффективности использования производственного потенциала предприятия. Так как его основой являются экономические ресурсы, то распределять эти показатели целесообразно по направленности на внутреннюю и внешнюю среду.*  
**Ключевые слова:** хозяйственная деятельность, транспортное предприятие, производственный потенциал, ресурсы предприятия, эффективность, показатели, направление развития.

*The article summarizes the scientific approaches to the definition of the essence of the production potential of the enterprise and the mechanisms for managing its efficiency. On the basis of the analysis of existing scientific achievements, it was determined that the production potential is a multi-component and dynamic category. Elements of the production potential of the enterprise can be considered all resources, which in one way or another relate to the operation of the enterprise. Also, indicators and directions of increasing the efficiency of using the production potential of the enterprise are considered. Since its basis is economic resources, then the data should be distributed appropriately directed towards the internal and external environment.*

**Key words:** economic activity, transport enterprise, production potential, enterprise resources, efficiency, indicators, direction of development.

УДК 334.012.61-022.55(045)

**Ареф'єва О.В.**

д.е.н., професор,  
завідувач кафедри економіки  
повітряного транспорту  
Національний авіаційний університет

**Вовк О.М.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки повітряного  
транспорту

Національний авіаційний університет

**Соборайчук Т.Ю.**

магістрант  
Національний авіаційний університет

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації світової економіки кожне підприємство зіштовхується з питанням значущості виробничого потенціалу в їхній діяльності задля забезпечення конкурентних переваг та лідируючих позицій у галузі. Оскільки підприємства зазвичай не здатні впливати на зовнішнє середовище, їм необхідно приділити більшу увагу адаптації до швидкоплинних та мінливих умов господарського середовища та використовувати виробничий потенціал відповідно до своїх виробничих можливостей та очікувань ринку. Саме тому дослідження виробничого потенціалу підприємства, зосереджене на пошуку нових напрямів його ефективного використання, є актуальним та набуває все більшої народногосподарської значущості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Поняття виробничого потенціалу підприємства у своїх працях досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема А.І. Анчишкін, Б.Є. Бачевський, О.І. Гончар, О.К. Добикіна, І.З. Должанський, Є.Ю. Єрегін, С.О. Іщук, І.І. Лукінов, Л.Д. Ревуцький, О.С. Федонін, Т.Н. Шаталова.

Шляхи підвищення ефективності управління виробничим потенціалом підприємства у сфері зростання його впливу на економічний розвиток

підприємства знайшли своє відображення в працях таких вчених-економістів, як О.М. Анісімов, Н.А. Бочаров, О.В. Березін, Є.О. Жук, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.В. Коренков.

Зокрема, надалі відбуваються дискусії щодо конкретизації та розподілу на етапи процесу управління виробничим потенціалом підприємства, науково-методичних підходів до його оптимізації задля підвищення рівня ефективності діяльності підприємств, що робить цю тему досить актуальною.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка теоретичних та методичних рекомендацій щодо підвищення рівня ефективності використання виробничого потенціалу транспортного підприємства та управління ним.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Головним завданням діяльності більшості транспортних підприємств є нарощування обсягів та прибутковості перевезень за рахунок реалізації виробничого потенціалу, що зумовлює значимість у системі управління ефективністю підприємства прийняття управлінських рішень стосовно формування та напрямів використання виробничого потенціалу, побудови для нього дієвого механізму управління. Ефективність реалізації виробничих

можливостей підприємства покладена в основу цілей підвищення рівня показників фінансово-господарської діяльності, можливостей подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

У своїх дослідженнях О.В. Михайленко та Н.С. Скопенко зазначають, що виробничий потенціал – це інтегрована, багаторівнева складова, що включає ресурсний потенціал та науково-технічний потенціал. Ресурсний потенціал включає фондовий, трудовий, енергетичний та інформаційний потенціали [10, с. 77].

Т.Н. Шаталова та А.Г. Єнікєєва стверджують, що виробничий потенціал підприємства – це відносини, які виникають на мікрорівні між працівниками самого підприємства щодо отримання максимально можливого виробничого результату, який може бути отриманий за найбільш ефективного використання виробничих ресурсів, за наявного рівня техніки та технологій, передових формах організації виробництва незалежно від стану зовнішнього середовища. Суперечливий характер таких відносин визначається внутрішнім середовищем самого підприємства, а виробничий потенціал підприємства полягає в пошуку та реалізації внутрішніх джерел саморозвитку [12, с. 86].

Б.Є. Бачевський визначає виробничий потенціал підприємства як властивість носія забезпечити виготовлення продукції певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом по максимуму з орієнтацією на загальну місткість ринку цієї продукції [2, с. 13].

В сучасній економічній літературі існує декілька підходів до трактування виробничого потенціалу підприємства. Сюди включають ресурсний, результативний, цільовий підходи.

Найбільшого поширення набув ресурсний підхід, за якого виробничий потенціал підприємства – це певна сукупність ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства та використовуються у виробничій діяльності.

За результативного підходу те виробничий потенціал підприємства – це здатність виробничої системи генерувати матеріальні блага в процесі використання ресурсів виробництва.

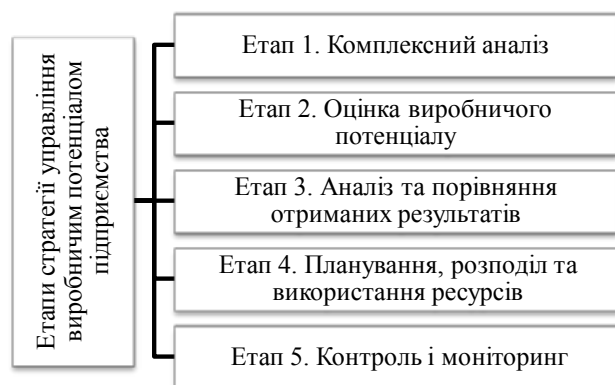
За іншого підходу виробничий потенціал підприємства трактується як здатність підприємства в майбутньому досягати заздалегідь поставлених цілей за умови обмеженості ресурсів (це так званий цільовий підхід).

Незважаючи на значну кількість визначень виробничого потенціалу підприємства, усі автори дотримуються думки в тому, що виробничий потенціал є багатоскладовою та динамічною категорією, яка багато в чому залежить від рівня технологічного розвитку потенціалу галузі та регіону, в якому існує підприємство. Тому під виробничим потенціалом підприємства пропонуємо розуміти

впорядковану сукупність можливостей розвитку підприємства та факторів виробництва (насамперед, ресурсів), необхідних для реалізації виробничої стратегії розвитку підприємства.

М.Ф. Гончар вважає, що виробничий потенціал включає потенціал землі, природні та кліматичні умови; потенціал основних засобів; потенціал нематеріальних активів; потенціал оборотних засобів; потенціал технологічного персоналу [4, с. 181]. На динамічність виробничого потенціалу підприємства впливають інновації, нестабільність зовнішніх чинників середовища господарювання, кон'юнктурні умови виробництва. Внаслідок впливу цих чинників відбуваються зміни в структурі виробничого потенціалу, якісно та кількісно змінюються техніко-економічних показники, які його характеризують.

Управління виробничим потенціалом варто розглядати як конкретну функцію менеджменту, виконання якої слід здійснювати в такій логічній послідовності: планування виробничої програми; організування роботи служб та підрозділів з метою виконання поставлених завдань; мотивування суб'єктів, які безпосередньо чи побічно впливають на виробничий процес; контролювання рівня якості виготовленої продукції та виконання виробничої програми загалом; регулювання виявлених проблем та недоліків [6, с. 66]. Ефективність управління виробничим потенціалом полягає в оптимальності його використання, для чого необхідно сформулювати стратегію управління виробничим потенціалом підприємства, яка складається з етапів, представлених на рис. 1.



**Рис. 1. Етапи стратегії управління виробничим потенціалом підприємства**

*Джерело: вдосконалено на основі джерела [9]*

Перший етап містить комплексний аналіз фактичних потужностей підприємства та його можливостей, досліджується вплив зовнішнього та внутрішнього середовища.

На другому етапі здійснюється оцінювання виробничого потенціалу, а також управління ним. Цей етап має містити дослідження основних складових виробничого потенціалу підприємства.

Третій етап – це здійснення аналізу та порівняння оптимального значення виробничого потенціалу з аналогічними значеннями по галузі.

Четвертий етап включає планування, розподіл та використання ресурсів, нормативів та планових показників, які необхідні для ефективного використання наявних ресурсів та виявлення їх резервів на підприємстві.

Заключний (п'ятий) етап передбачає здійснення моніторингу та контролювання. Мета контролю полягає в кількісній та якісній оцінці ефективності використання ресурсів підприємства.

Виробничий потенціал підприємства характеризується внутрішньою спрямованістю (виявляється в ефективності виробничих процесів та взаємодії із системами постачання й збуту), при цьому має вплив на зовнішнє середовище через техніко-економічні характеристики продукції. Саме тому результат використання виробничого потенціалу слід розглядати з точки зору ефективності всіх складових у кожному із середовищ за тими показниками, які б характеризували здобутки та можливості підприємства.

В процесі оцінювання ефективності використання виробничого потенціалу підприємства слід виділити такі її види, як внутрішня й зовнішня (за спрямованістю та приналежністю отриманих результатів до певної сфери). Стосовно оцінювання використання виробничого потенціалу, то перш за все слід визначити зміни в таких його складових, як матеріальні ресурси, трудові ресурси та основні засоби. Оскільки підґрунтям виробничого потенціалу підприємства є його ресурси, то розпо-

діляти ці показники оцінювання доречно за спрямованістю на внутрішнє та зовнішнє середовище (табл. 1).

Рівень забезпечення підприємства основними засобами, їх технічний стан та рівень ефективності використання безпосередньо впливають на фінансове становище, конкурентоспроможність та обсяги випуску продукції, а також її якість. Максимальне використання основних засобів транспортного підприємства приводить до скорочення обсягів введення нових виробничих потужностей, зростання обсягів виробництва продукції та її якості (відповідно, збільшення обсягів прибутку), прискорення оборотності активів, що дає змогу скоротити розрив у строках фізичного та морального зносу, а також прискорення темпів інноваційного оновлення основних засобів.

Також з урахуванням теореми розвитку економічного потенціалу [2; 7; 11], за якої основним джерелом нових можливостей є персонал, важливо звернути увагу на шляхи покращення ефективності використання виробничого потенціалу транспортного підприємства за рахунок раціоналізації використання трудових ресурсів, зокрема:

- впровадження у практичну діяльність передових прийомів та методів праці, вжиття заходів щодо вдосконалення організації праці;
- вдосконалення організаційної структури підприємства;
- раціоналізація розстановки працівників;
- розумне використання методів управління, що включає такі дії, як набір висококваліфікованих працівників, проведення навчання для підвищення

Таблиця 1

**Основні показники ефективності використання виробничого потенціалу транспортного підприємства**

Показники використання виробничого потенціалу підприємства	
Внутрішня ефективність	Зовнішня ефективність
<i>Фінансові ресурси</i>	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Чиста рентабельність продажу
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Рентабельність виробництва
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Коефіцієнт фінансової автономії
Коефіцієнт фінансової стійкості	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
<i>Матеріальні ресурси</i>	
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Фондовіддача (грн./грн.)
Коефіцієнт вибуття основних засобів	Питома вага нематеріальних витрат на одиницю продукції
Коефіцієнт зносу основних засобів	
Фондоозброєність (грн./осіб)	
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції	
<i>Людські ресурси</i>	
Співвідношення кількості робітників та кількості адміністративно-управлінського персоналу	Рентабельність персоналу
	Коефіцієнт плинності персоналу
	Питома вага витрат на оплату праці в структурі собівартості продукції

Джерело: узагальнено на основі джерел [1; 3; 7; 11; 13]

їх професійно-кваліфікаційного рівня, створення сприятливого мікроклімату в трудовому колективі.

За ресурсного підходу виробничий потенціал підприємства – це певна сукупність ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства та використовуються у виробничій діяльності. Розглядати шляхи підвищення ефективності використання виробничого потенціалу необхідно з урахуванням рівня використання та потенційних можливостей кожного елементу виробничого потенціалу транспортного підприємства. Ефективна взаємодія всіх складових виробничого потенціалу – це можливість забезпечити високий рівень його ефективності (так званий системний підхід).

Використання цього підходу дає можливість визначити систему факторів впливу на ефективність використання виробничого потенціалу транспортного підприємства (рис. 2).

Механізм управління виробничим потенціалом транспортного підприємства є складною системою, адже містить багато складових:

- функції (організація процесу виробництва, поставки товарів, оптимальності використання ресурсів; аналіз використання ресурсів в попередніх періодах; планування та прогнозування роботи з постачальниками, робочої програми, кошторису витрат; контроль за якістю товарів; нормування виробничих ресурсів та праці);
- форми (управління виробничими, трудовими та фінансовими ресурсами);
- методи (дослідження ресурсів; використання власних резервів; модернізація виробництва; соціальний розвиток підприємства);
- інструменти (створення «буферних зон»; прогнозування та планування);

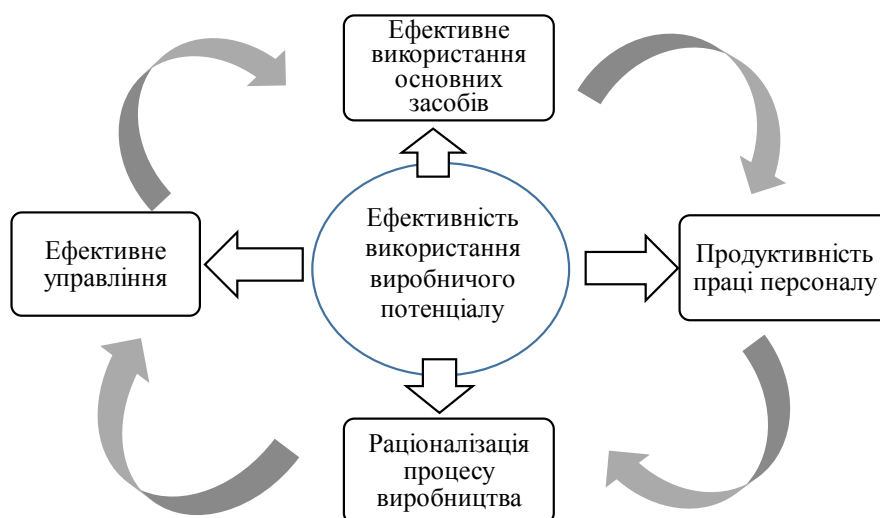
– важелі (стимулювання та відповідальність за виконану роботу).

Для покращення механізму управління виробничого потенціалу підприємства необхідно [5, с. 136]:

- постійно слідкувати за зміною ресурсної складової, яка прямо впливає на розвиток механізму управління виробничим потенціалом підприємства;
- здійснювати практичну реалізацію функцій та форм за допомогою методів, інструментів та важелів, що входять до сутнісної характеристики;
- забезпечувати розроблення новітніх інструментів, методів та важелів, які будуть виникати в разі зміни внутрішнього та зовнішнього середовища існування підприємства;
- вдосконалювати механізм управління виробничим потенціалом підприємства для окремо взятих підприємств з урахуванням специфіки їх діяльності.

Поліпшити систему планування, обліку й контролю за основними показниками виробничого потенціалу підприємства можна за допомогою впровадження ефективної системи планування, мотивації, внутрішнього контролю, широкого та всебічного впровадження обчислювальної техніки, розвитку комп'ютерних мереж зв'язку, застосування сучасних програмних засобів, зокрема технологій управління та інформаційних технологій [8, с. 50].

Організація ефективної господарської діяльності та оптимальне управління нею є найсуттєвішими факторами пришвидшення інноваційного розвитку та технологічного вдосконалення, оскільки саме вони визначають повне й ефективне використання ресурсів транспортного підприємства (трудових, матеріальних та фінансових), зни-



**Рис. 2. Система факторів впливу на ефективність використання виробничого потенціалу транспортного підприємства**

*Джерело: розроблено авторами*



ження собівартості та підвищення якості продукції, що збільшує продуктивність праці та ефективність діяльності підприємства.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

В результаті проведеного дослідження визначено, що виробничий потенціал транспортного підприємства – це впорядкована сукупність можливостей розвитку підприємства та факторів виробництва (насамперед, ресурсів), необхідних для реалізації виробничої стратегії розвитку підприємства.

Ефективна взаємодія всіх складових виробничого потенціалу забезпечує реалізацію можливостей щодо забезпечення високого рівня техніко-технологічного розвитку та максимізації прибутковості надання транспортних послуг, а також їх обсягів. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу транспортного підприємства мають бути визначені поточним конкурентним статусом підприємства в галузі та на ринку, зумовлені впливом внутрішніх та зовнішніх факторів функціонування підприємства. Тому авторами визначено систему показників оцінювання рівня ефективності використання виробничого потенціалу підприємства за видами складових ресурсів та середовищем, що вони характеризують.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бай С.І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 280 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал функціональних систем підприємства. Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.І. Даля. 2007. № 9 (15). Ч. 2. С. 12–16.
3. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография. Луганск: СНУ им. В.И. Даля, 2004. 314 с.
4. Гончар М.Ф., Холявка Л.Ю. Особливості управління виробничим потенціалом промислового підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.9. С. 179–184.
5. Жук Є.О. Формування механізму управління виробничим потенціалом підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2014. № 811. С. 133–136.
6. Жук Є.О. Управління виробничим потенціалом підприємства. Актуальні проблеми розвитку підприємств в умовах нестабільної економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (15 грудня 2015 р., Кіровоградський національний технічний університет). Кіровоград: КОД, 2015. С. 66–67.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія. Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. 247 с.
8. Кривончак О.В., Фурман Н.В. Шляхи покращення використання виробничого потенціалу підприємства. Наука й економіка. 2015. № 2 (38). С. 49–52.

9. Куник О.В. Механізм управління виробничим потенціалом. Управління розвитком. 2013. № 22. С. 37–39.

10. Михайленко О.В., Скопенко Н.С. Теоретичні аспекти формування виробничого потенціалу АПК. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 3 (117). С. 74–79.

11. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: монография. Харьков: ХНЭУ, 2006. 256 с.

12. Шаталова Т.Н. Енікєєва А.Г. Економічна сутність виробничого потенціалу. Вісник ОГУ. 2007. № 8. С. 85–91.

13. Якушева Е.С. Подходы к оценке потенциала предприятия. Проблемы экономики. 2008. № 1 (20). С. 141–143.

#### **REFERENCES:**

1. Bai S.I. (2009) Rozvytok orhanizatsii: polityka, potentsial, efektyvnist [Organization development: politics, potential, efficiency]. Kyiv: KNTEU (in Ukrainian).
2. Bachevskiy B.Ye. (2007) Potentsial funktsionalnykh system pidpryyemstva [Potential of functional systems of the enterprise]. Bulletin of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, vol. 15, no. 9, pp. 12–16.
3. Voronkova A.E. (2004) Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnym potentsialom predpriyatiya: diagnostika i organizatsiya [Strategic management of competitive potential of the enterprise: diagnostics and organization]. Lugansk: V. Dahl EUNU (in Ukrainian).
4. Honchar M.F., Kholiavka L.Yu. (2012) Osoblyvosti upravlinnia vyrobnychym potentsialom promyslovoho pidpryyemstva [Features of management of industrial potential of an industrial enterprise]. Scientific Bulletin of Ukrainian National Forestry University, vol. 22, no. 9, pp. 179–184.
5. Zhuk Ye.O. (2014) Formuvannia mekhanizmu upravlinnia vyrobnychym potentsialom pidpryyemstva [Formation of the mechanism for managing the production potential of the enterprise]. Bulletin of the Lviv Polytechnic National University. Logistics, no. 811, pp. 133–136.
6. Zhuk Ye.O. (2015) Upravlinnia vyrobnychym potentsialom pidpryyemstva [Management of the production potential of the enterprise]. Proceedings of the Actual problems of development of enterprises in conditions of unstable economy (Ukraine, Kirovograd, December 15, 2015), Kirovograd: Kirovohrad National Technical University, pp. 66–67.
7. Krasnokutska N.S. (2010) Potentsial torhovelnoho pidpryyemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhenia [Potential of trade enterprise: theory and methodology of research]. Kharkiv: Kharkiv State University of Nutrition and Trade (in Ukrainian).
8. Kryvonchak O.V. (2015) Shliakhy pokrashchenia vykorystannia vyrobnychoho potentsialu pidpryyemstva [Ways to improve the use of production potential of the enterprise]. Science and Economics, vol. 38, no. 2, pp. 49–52.
9. Kynyk O.V. (2013) Mekhanizm upravlinnia vyrobnychym potentsialom [Mechanism of production potential management]. Development management, no. 22, pp. 37–39.

10. Mykhailenko O.V. (2011) Teoretychni aspekty formuvannia vyrobnychoho potentsial APK [Theoretical Aspects of Formation of Production Capacity of AIC]. Actual problems of the economy, vol. 117, no. 3, pp. 74–79.

11. Otenko I.P. (2006) Strategicheskoe upravlenie potentsialom predpriyatiya [Strategic management of enterprise potential]. Kharkiv: Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (in Ukrainian).

12. Shatalova T.N., Yenikieieva A.H. (2007) Ekonomichna sutnist vyrobnychoho potentsialu [The economic essence of production potential]. Bulletin of the Orenburg State University, no. 8, pp. 85–91.

13. Yakusheva E.S. (2008) Podkhody k otsenke potentsiala predpriyatiya [Approaches to assessing the potential of the enterprise]. Problems of economics, vol. 20, no. 1, pp. 141–143.

**Aref'yeva O.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor  
Head of Department of Air Transport Economics  
National Aviation University

**Vovk O.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Senior Lecturer at Department of Air Transport Economics  
National Aviation University

**Soboraichuk T.Yu.**

Graduate Student  
National Aviation University

### MANAGEMENT OF THE EFFICIENCY OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE TRANSPORT ENTERPRISE

As enterprises are usually not able to penetrate the external environment, they need to pay more attention to adapting to the fast-moving and changing conditions of the business environment and using their production potential in line with their production potential and market expectations.

Despite the significant number of definitions of the term of enterprise production potential, all authors believe that production potential is a multi-component and dynamic category, which largely depends on the level of industry and region in which operate an enterprise, organization, etc.

Production potential of a transport company is a certain set of resources that are owned by the enterprise and used in its activities; the ability to generate material wealth in the use of material and intangible resources; the ability of an enterprise to achieve pre-set goals, provided that resources are scarce.

Production potential includes: the potential of land, natural and climatic conditions; the potential of fixed assets; the potential of intangible assets; the potential of working capital; the potential of technological personnel.

In the process of evaluating the effectiveness of using the production potential of an enterprise, it is necessary to distinguish between its types, both internal and external (according to the direction and relevance of the results obtained to a particular sphere).

Effective interaction of all components of production potential ensures the implementation of opportunities for providing a high level of technical and technological development and maximizing the profitability of transport services and their volumes.

If we consider ways to increase the efficiency of the use of production potential, the level of use and potential capabilities of each element of the production potential of the transport company should be taking into account.

Therefore, the authors have defined a system of indicators for assessing the level of efficiency of using the production potential of the enterprise by types of constituent resources and the environment they characterize.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

### IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANAGEMENT AS AN IMPORTANT MECHANISM OF MANAGEMENT OF A MODERN ENTERPRISE

УДК 65.01

**Бабич Д.В.**

д.е.н., професор,  
професор кафедри менеджменту  
Харківський інститут фінансів  
Київського національного торговельно-  
економічного університету

**Проскуріна Т.В.**

провідний спеціаліст  
факультету обліку, менеджменту  
та міжнародної економіки  
Харківський інститут фінансів  
Київського національного торговельно-  
економічного університету

**Маковій Д.Д.**

студент  
Харківський інститут фінансів  
Київського національного торговельно-  
економічного університету

*Стаття присвячена розгляду поняття організаційної структури управління сучасними підприємствами. Представлено результати емпіричного дослідження, виконаного на основі узагальнення наявних теоретичних досліджень з проблеми розроблення найбільш раціональної організаційної та управлінської структури підприємства. Застосовано інституційний підхід до розгляду змісту організаційної та управлінської структури підприємства. Результатом проведеного дослідження є виявлення найбільш актуальних та значущих для сучасних підприємств методів, що функціонують в економіці в ринкових умовах невизначеності, та надання пропозицій щодо вдосконалення організаційної структури. Шляхом аналізу теоретичного матеріалу та розгляду практичних прикладів виявлено максимально ефективні структури управління сучасним підприємством на різних його етапах. Прикладний аспект досліджуваної проблеми може бути реалізований в організаційному менеджменті на сучасних підприємствах.*

**Ключові слова:** менеджмент, організаційна структура, підприємство, система, раціональність.

*Стаття посвящена рассмотрению понятия организационной структуры управления современными предприятиями. Представлены результаты эмпирического исследования, выполненного на основе обобщения существующих теоретических исследований по проблеме разработки наиболее рациональной организационной и управленческой структуры предприятия. Применен институциональный подход к рассмотрению содержания организационной и управленческой структуры предприятия. Результа-*

*том проведенного исследования является выявление наиболее актуальных и значимых для современных предприятий методов, функционирующих в экономике в рыночных условиях неопределенности, и предоставление предложений по совершенствованию организационной структуры. Путем анализа теоретического материала и рассмотрения практических примеров обнаружены максимально эффективные структуры управления современным предприятием на разных его этапах. Прикладной аспект исследуемой проблемы может быть реализован в организационном менеджменте на современных предприятиях.*

**Ключевые слова:** менеджмент, организационная структура, предприятие, система, рациональность.

*The article is devoted to the consideration of the concept of the organizational structure of management of relation to modern enterprises. The results of an empirical study performed on the basis of generalization of existing theoretical studies on the problem of developing the most rational organizational and managerial structure of the enterprise are presented. An institutional approach is used to consider the content of the organizational and managerial structure of the enterprise. The result of the study was the identification of the most relevant and significant for modern enterprises operating in the economy under market conditions of uncertainty and providing suggestions for improving the organizational structure. By analyzing the theoretical material and considering practical examples, the most effective management structures of a modern enterprise at its various stages are found.*

**Key words:** management, organizational structure, enterprise, system, rationality.

**Постановка проблеми.** Організаційна структура кожного сучасного підприємства є основним механізмом управління та дає змогу найбільш ефективно досягати поставленої мети. Аналіз і зміна оргструктури необхідні в сучасних ринкових умовах для успішного функціонування будь-якого підприємства, при цьому організаційну структуру відображають схема управління підприємством та штатний розклад підприємства.

Кожне підприємство (організація) прагне до свого процвітання, для чого воно здійснює низку функцій управління. Управління в організації здійснюється за допомогою її структури. Вибір загальної структури організації – це рішення, що належить до стратегічного планування та ґрунтується на стратегії організації. Організаційна структура – найбільш важливий механізм управління. Вона дає можливість реалізувати сукупність функцій, процесів та операцій, необхідних для досяг-

нення поставлених цілей. В умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища та високої конкуренції питання необхідності вдосконалення організаційної структури та правильного розподілу функцій між підрозділами і співробітниками підприємства є дуже важливими.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Система менеджменту підприємства є сукупністю взаємопов'язаних елементів, які взаємодіють між собою, що забезпечує його ефективне функціонування та досягнення поставлених стратегічних цілей.

Вітчизняні та зарубіжні вчені значну увагу звертають на проблеми формування систем менеджменту. Серед науковців можна виділити таких, як Ю. Бойкова, А. Жемчугов, І. Ступникова, І. Ансофф, О. Кузьмін, А. Шегда, Б. Мільнер, В. Геєць, Ф. Хміль, М. Мескон, М. Альберт, Г. Міцберг, Б. Андрушків, Г. Щокін.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження організаційної структури управління сучасним підприємством як складової системи менеджменту, відображення класифікації організаційних структур, надання рекомендації щодо вдосконалення організаційних структур управління підприємством у сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Організаційна структура управління (ОСУ) є одним з ключових понять менеджменту, тісно пов'язаних з цілями, функціями, процесом управління, роботою менеджерів та розподілом повноважень між ними. В рамках організаційної структури проводиться весь управлінський процес (рух потоків інформації, прийняття управлінських рішень), в якому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій та професійних спеціалізацій. ОСУ можна порівняти з «каркасом будинку» управлінської системи, що забезпечує своєчасне та якісне протікання всіх управлінських процесів. Цим обумовлюється увага, яку керівники організацій приділяють принципам та методам побудови структур управління, вибору їх типів і видів, вивченню тенденцій зміни та оцінкам відповідності завдань організацій.

Під організаційною структурою розуміється впорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що перебувають між собою в стійких відносинах, що забезпечують їх розвиток і функціонування як єдиного цілого [1].

Організаційна структура управління визначає склад, підпорядкованість, взаємодію робіт у підрозділах та органах управління, між якими здійснюються певні відносини щодо реалізації владних повноважень та потоків інформації.

У сучасній економічній літературі вже став загально визнаним підхід, за якого організація – це група людей, діяльність яких свідомо спрямована на досягнення спільної мети, а українські дослідники підкреслюють, що організація – це не просто група людей, а апарат, спосіб об'єднання, співвідношення, взаємодії учасників, відповідно, за структурного підходу в організації виділяються виробнича структура, технологічна структура, структура власності, організаційна структура управління, при цьому остання є основним інструментом деталізації, регламентації та закріплення складу й змісту різноманітних ресурсів організації [2].

З цих позицій ОСУ представляється у вигляді системи оптимального розподілу функціональних обов'язків, прав та відповідальності, порядку та форм взаємодії. Система управління організацією представлена на рис. 1.

Під час розроблення ОСУ підприємством в сучасних умовах господарювання важливе місце посідає аспект, пов'язаний з визначенням конкретного способу їх побудови. Відповідно до вибраного способу побудови оргструктури управління підприємством головна увага, як правило, спрямовується на поділ робіт на окремі функції, забезпечення відповідності відповідальності управлінських працівників повноваженням, що їм надаються. На цій основі протягом багатьох десятиліть в країні створювались так звані формальні структури управління, які відомі як адаптивні та бюрократичні. Класифікація організаційних структур представлена на рис. 2.

Процес проектування діяльності бюрократичних СУ представлений такими положеннями: чіткі лінії прав, що йдуть зверху вниз (ланцюг команд);



Рис. 1. Система управління організацією



Рис. 2. Класифікація організаційних структур

єдиноначальність, відповідно до якої кожен працюючий в організації не повинен мати більше за одного безпосереднього керівника; відповідність прав відповідальності; абсолютна відповідальність керівників вищого рівня за дії своїх підлеглих; делегування прав якнайнижче по управлінській вертикалі; спеціалізація робіт з виділенням однієї основної функції для кожного працівника; відділення лінійних функцій від штабних; обмеження сфери контролю діяльності (масштабу структури керованості); простота структури та гнучкість організації, що забезпечують її пристосованість до динамічних умов сьогодення.

ОСУ ієрархічного управління (бюрократичного типу) можна охарактеризувати так: складні структури (з великим числом горизонтальних та вертикальних зв'язків); висока формалізованість; комунікації, спрямовані переважно зверху вниз; незначна участь низового персоналу в прийнятті рішень. Отже, їх часто називають структурами-пірамідами.

Принципи їх побудови, що стали результатом глибокого аналізу процесів управління, досі розглядаються теоретиками менеджменту як більш ефективні, незважаючи на те, що сама присутність у цій концепції слова «бюрократичний» викликає в умовах сьогодення реакцію відторгнення.

В усьому світі відбувається перехід до інформаційного суспільства, що висуває нові вимоги до системи відносин між організаціями та відповідної побудови процесів і структур управління. Здебільшого перевага віддається більш гнучким формам побудови відносин між людьми в організаціях, що означає відмову від зайвої формалізації та бюрократизації процесів, скорочення кількості ієрархічних рівнів за одночасного підвищення гори-

зонтальної інтеграції між персоналом. Цей тип структури отримав назву органічного, а його головною характеристикою є групова та індивідуальна відповідальність кожного працівника за загальний результат. За такого підходу відпадає необхідність глибокого поділу праці за видами робіт, а між учасниками процесу управління виникають відносини, які диктуються не структурою, а характером вирішуваної проблеми [3].

Сучасні проблеми організаційних структур управління часто вирішуються разом з формуванням проблемно орієнтованих команд. Це пов'язане з глобалізацією та об'єднанням діяльності учасників управлінського процесу, корпоративністю їх інтересів. В умовах розвитку цих процесів ієрархічність та лінійність управління звужують організаційні, а головне, інтелектуальні можливості такої організаційної структури. Зв'язки між учасниками управлінського процесу набувають широкої мережевої структури. З'являються принципово нові адекватні інтереси суспільного розвитку, а саме віртуальні організаційні структури управління.

Віртуальні структури ефективні, оскільки окремі учасники мережевої структури, що перебувають на верхньому рівні управлінської ієрархії, концентрують навколо себе та своєї діяльності активну участь інших структур та організацій, утворюючи загальну мету, формуючи нові бізнес-стратегії [4].

Виникнення органічних (зокрема, матричних) структур – перший крок до формування проблемно орієнтованих команд, який знаменує перетворення менеджера на виконавця та представника команд, а також перехід від ієрархічних до корпоративних структур управління, тобто сучасних демократичних горизонтальних структур. Мережеві структури особливо перспективні у відкритих

соціально-економічних системах, орієнтованих на співробітництво.

Функції менеджера стають порівнянними з функціями тренера, адже здійснюються підбір гравців, їх навчання та постійне тренування, формування команди, організація спільної роботи. Його контрольні-розпорядчі функції поєднуються з талантом фахівця, що створює певну додану вартість здатного до нарощування «людського капіталу», а також загалом «командного капіталу».

Така організаційна структура, яка все частіше називається віртуальною, дає змогу менеджеру, раніше стурбованому проблемою стабільності та захисту підприємства, перейти до керуючих впливів з метою внесення змін до вихідних умов функціонування об'єкта.

Сьогодні аналіз особливостей побудови, переваг та недоліків ОСУ сучасними підприємствами дає змогу зробити важливий висновок: вибір певної ОСУ повинен співвідноситися зі стратегічними цілями компанії. Вдосконалення оргструктур на підприємстві включає вибір раціонального співвідношення централізації та децентралізації управління, поєднання вертикального (лінійного) та горизонтального (функціонального) керівництва з оптимальним розподілом функцій, прав та обов'язків між підрозділами та посадовими особами [6].

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, в умовах ринкової економіки зміна організаційної структури управління підприємством має відбуватися шляхом поєднання принципів централізації, спеціалізації та економічної самостійності структурних одиниць, створення гнучких програмно-цільових структур управління, що дають змогу швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та вимог до виробництва. При цьому централізоване керівництво полягає перш за все в інформаційному забезпеченні та виробленні рекомендацій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева В., Ярковой В. Организационная структура управления субъектом предпринимательской деятельности. Технико-технологические проблемы сервиса. 2013. № 3 (25). С. 96–100.

2. Бойкова Ю., Куценко Є. Формування системи управління організації на основі інтеграційного підходу. Вісник магістратури. 2016. № 3–2 (54). С. 46–48.

3. Жемчугов А., Жемчугов М. Оптимальна організаційна структура підприємства. Проблеми економіки та менеджменту. 2015. № 5. С. 7–28.

4. Махнова Г., Шевченко С. Совершенствование организационной структуры управления предприятием. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2013. № 1. С. 77–80.

5. Ліберзон В. Організація управління проектами. URL: [http://old.executive.ru/publications/aspects/project/article\\_921](http://old.executive.ru/publications/aspects/project/article_921).

6. Ступникова І., Куценко Е. Совершенствование организационной структуры управления как условие обеспечения конкурентоспособности организации. Теория и практика современной науки. 2016. № 2 (8). С. 404–409.

#### REFERENCES:

1. Alekseeva V. (2013) Organizatsionnaya struktura upravleniya subyektom predprinimatel'skoy deyatel'nosti [Organizational structure of management of a business entity]. *Tekhniko-tehnologicheskie problemy servisa*. № 3 (25). P. 96–100 (in Russian).

2. Boikova Yu. (2016) Formuvannia systemy upravlinnia orhanizatsii na osnovi intehratsiinoho pidkhotu [Formation of organization management system based on the integration approach]. *Visnyk mahistratury*. № 3–2 (54). P. 46–48 (in Ukrainian).

3. Zhemchuhov A. (2015) Optymalna orhanizatsiina struktura pidpriemstva [Optimal organizational structure of the enterprise]. *Problemy ekonomiky ta menedzhmentu*. № 5. P. 7–28 (in Ukrainian).

4. Makhnova G. (2013) Sovershenstvovanie organizatsionnoy struktury upravleniya predpriatiem [Improving the organizational structure of enterprise management]. *Intellekt. Innovatsii. Investitsii*. № 1. P. 77–80 (in Russian).

5. Liberzon V. Orhanizatsiia upravlinnia proektamy [Organization of project management]. [Online] Available at: [http://old.executive.ru/publications/aspects/project/article\\_921](http://old.executive.ru/publications/aspects/project/article_921).

6. Stupnikova I. (2016) Sovershenstvovanie organizatsionnoy struktury upravleniya kak uslovie obespecheniya konkurentosposobnosti organizatsii [Perfection of the organizational structure of management as a condition for ensuring the competitiveness of the organization]. *Teoriya i praktika sovremennoy nauki*. № 2 (8). P. 404–409 (in Russian).

**Babych D.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor at Department of Management  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Proskurina T.V.**

Leading Specialist of the Faculty of Accounting,  
Management and International Economics  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Makoviy D.D.**

Student  
Kyiv National University of Trade and Economics

### **IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANAGEMENT AS AN IMPORTANT MECHANISM OF MANAGEMENT OF A MODERN ENTERPRISE**

The article discusses the consideration of the concept of the organizational structure of management in relation to modern enterprises. The results of an empirical study performed on the basis of a generalization of existing theoretical studies on the problem of developing the most rational organizational and managerial structure of the enterprise are presented. An institutional approach is used to consider the content of the organizational and managerial structure of the enterprise. The result of the study was the identification of the most relevant and significant for modern enterprises operating in the economy under market conditions of uncertainty and providing suggestions for improving the organizational structure. By analyzing the theoretical material and considering practical examples, the most effective management structures of a modern enterprise at its various stages are found.

The organizational structure of each modern enterprise is the main mechanism of management and allows most effectively achieving the set goals. Analysis and changes in the organizational structure are necessary in the current market conditions for the successful operation of any enterprise, while the organizational structure reflects the management scheme of the enterprise, as well as the staff schedule of the enterprise.

When developing the organizational structure of an enterprise in the current conditions of management, an important aspect is an aspect related to the definition of a specific method of their construction.

Throughout the world, there is a transition to an information society, which puts forward new requirements for a system of relations between organizations and the corresponding construction of processes and governance structures.

In a market economy, a change in the organizational structure of enterprise management must go along the path of combining the principles of centralization, specialization and economic independence of structural units, creating flexible program-target management structures that allow reacting quickly to changes in the external environment and requirements for production.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ  
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМINFORMATION MANAGEMENT AS INNOVATIVE ACTIVITY  
IN THE COMPANY'S MANAGEMENT SYSTEM

УДК 004.75

**Бабич Д.В.**

д.е.н., професор,  
професор кафедри менеджменту  
Харківський інститут фінансів  
Київського національного торговельно-  
економічного університету

**Проскуріна Т.В.**

провідний спеціаліст факультету обліку,  
менеджменту та міжнародної економіки  
Харківський інститут фінансів  
Київського національного торговельно-  
економічного університету

**Помазан В.О.**

студент  
Харківський інститут фінансів  
Київського національного торговельно-  
економічного університету

*У статті висвітлено основні аспекти розвитку інформаційного менеджменту як системи управління інформацією. Наведено основні поняття, мету та завдання інформаційного менеджменту. Показано переваги та особливості інформаційного управління в сучасних умовах. Приділено увагу принципам інформаційного менеджменту.*

**Ключові слова:** інформація, інформаційний менеджмент, інформаційні технології, управління інформацією, інформаційний ресурс.

*В статье освещены основные аспекты развития информационного менеджмента как системы управления информацией. Приведены основные понятия, цели и задачи информационного менеджмента. Показаны преимущества и особенности информаци-*

*онного управления в современных условиях. Уделено внимание принципам информационного менеджмента.*

**Ключевые слова:** информация, информационный менеджмент, информационные технологии, управление информацией, информационный ресурс.

*The article considers the main aspects of the development of information management as an information management system. Basic concepts, goals and tasks of information management are given. The advantages and features of information management in modern conditions are shown. Attention is paid to the principles of information management.*

**Key words:** information, information management, information technology, information management, information resource.

**Постановка проблеми.** Використання нових інформаційних технологій у сфері управління інформацією дає змогу забезпечити не тільки підвищення якості економічної інформації, її точність, об'єктивність, оперативність, але й збільшення можливостей прийняття своєчасного управлінського рішення.

В сучасних умовах інформація перетворилась на один з найважливіших ресурсів підприємства. Від якості інформації, якою володіє підприємство, від ефективного використання інформації переважно залежать ефективність і життєздатність самого підприємства.

Особливого значення набувають ефективність всередині підприємства, чітке функціонування бізнес-процесів підприємства. При цьому роль інформації, що супроводжує всі матеріальні та нематеріальні процеси всередині підприємства, значно зростає, висувуючи все більш жорсткі вимоги до її характеристик, як якісних, так і кількісних.

Для конкурентоспроможності підприємства особливе значення мають інформація як стратегічний ресурс, процеси організації та управління інформацією.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значного розвитку теорія інформаційного менеджменту набула наприкінці XIX ст. у Німеччині. Проблеми сутності, ролі та значущості інформаційного менеджменту в розвитку сучасних підприємств розглядаються в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Д. Белл, М. Порат, Й. Масуда, Й. Хергет, В. Геєць, М. Кастельс, Я. Жаліло, В. Андрущенко, М. Армстронг, Дж. Гіпсон, П. Друкер, Р. Ламбен, А. Томпсон, А. Стрікланд [1]. Вони розкривають

зміст інформації як основи комунікацій та ресурс менеджменту, що дає змогу адекватно реагувати на зміни зовнішнього ринкового середовища.

Методологічні основи проектування та застосування інформаційних систем в економіці та управлінні організацією вивчають такі зарубіжні вчені, як В. Барінов, О. Гридасов, В. Годіна, А. Івасенко, Е. Коротков, В. Павленко, Е. Старобинский, В. Уткін, А. Харченко [2]. З урахуванням положень, що містяться в названих роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, важливо розглянути зміст інформаційної системи, її становлення та розвиток в українській економіці, особливості інформаційного менеджменту як сучасної інноваційної технології управління в сучасних умовах.

Аналіз наукових праць показав, що, незважаючи на велику кількість наукових праць, в яких розглядається ця тематика, маловивченими залишаються як теоретичні питання інформаційного менеджменту як галузі наукових знань, специфічні особливості, понятійно-категоріальний апарат, об'єкт та предмет дослідження, так і практичне їх втілення в контексті складової інформаційної економіки.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення змісту інформаційного менеджменту як технології ведення бізнесу за допомогою ефективного управління потоками інформації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах сьогодення словосполучення «інформаційний менеджмент» має широкий зміст. Цей термін означає найширший спектр предметних напрямів діяльності людини: від технічного обслуговування інформаційних систем до стратегічного планування на підприємствах. Сьогодні



визначення інформаційного менеджменту в різних джерелах трактується умовно через поняття інформаційного забезпечення в широкому сенсі; інформаційних ресурсів; інформаційних послуг і підприємництва; інформаційних систем, їх технічної підтримки та управління ними; організації науково-інформаційної діяльності; обробки й аналізу інформації; офіс-менеджменту; організації комунікацій; стратегічного планування та менеджменту.

Для розуміння сутності інформаційного менеджменту можна обмежитись такими визначеннями:

1) управління самою інформацією, інформаційними потоками та ресурсами, тобто автоматизовані технології оброблення інформації в різних предметних спрямуваннях;

2) управління за допомогою інформації, тобто управлінські технології [3].

Для розуміння сутності інформаційного менеджменту необхідно прийняти до уваги такі положення:

1) інформація – це комплексна загальнонаукова категорія, тобто засіб ділового спілкування; засіб донесення до суспільства даних про підприємство; джерело знань про зовнішній світ; товар;

2) інформаційний менеджмент здійснюється в рамках одного підприємства;

3) інформація – це самостійний фактор виробництва, який лежить в основі процесів прийняття управлінських рішень;

4) інформаційний менеджмент стосується не тільки до інформації, але й інформаційної діяльності підприємства.

Мета інформаційного менеджменту полягає в забезпеченні ефективного розвитку підприємства за допомогою регулювання різних видів його інформаційної діяльності.

Інформаційний менеджмент як процес – сукупність управлінських дій зі створення та використання інформації в інтересах підприємства, що забезпечують досягнення поставлених цілей шляхом перетворення ресурсів з інформаційних систем на «вході» в інформаційні сервіси на «виході» [4].

Загальний менеджмент як окрема наука і як частина науки про управління займається вивченням законів та закономірностей управління соціально-економічними процесами, принципами, методами та функціями управління. Його об'єктами є люди з їх діяльністю та різноманітними відносинами, що виникають між людьми в процесі праці й управління. Предметною галуззю загального менеджменту є економічні механізми, організаційні структури, маркетинг, інформація, корпоративна культура та інші складові частини системи управління. Для оптимізації менеджменту організації необхідно вдосконалювати як кожен його предметну галузь окремо, так і всі їх разом в комплексі.

Предметом інформаційного менеджменту є процеси створення, експлуатації та розвитку інформаційних систем підприємства.

Основними напрямками інформаційного менеджменту є:

– управління інформаційними системами на всіх етапах їх життєвого циклу;

– стратегічний розвиток інформаційних систем;

– маркетинг інформаційних систем [5].

Концепція інформаційного менеджменту об'єднує такі підходи:

1) економічний, що розглядає питання залучення нової документарної інформації з огляду на міркування корисності та фінансових витрат;

2) аналітичний, що заснований на аналізі потреб користувачів в інформації та комунікаціях;

3) організаційний, що розглядає інформаційні технології та їх вплив на організаційні аспекти;

4) системний, що розглядає обробку інформації на основі цілісного, системно орієнтованого, комплексного процесу оброблення інформації на підприємстві та приділяє особливу увагу оптимізації комунікаційних каналів, інформації, матеріальних засобів та інших витрат, методів роботи.

Головне завдання інформаційного менеджменту полягає в інформаційній підтримці основної діяльності підприємства.

Інформаційний менеджмент використовує перш за все організаційні моделі, які слабо формалізовані та часто залежать від суб'єкта, що їх створює. Парадигма інформаційного менеджменту така: використання інформаційних методів і технологій для підтримки організаційного управління.

На рис. 1 наведено послідовну структурну схему інформаційного менеджменту.

На основі мети управління або місії підприємства вибирають стратегію й тактику дій. Відбувається це на основі експертних нарад. Після вибору стратегії відбувається вибір технологій управління. Якщо технологія не підходить або відкидається, то процес здійснюється циклічно доти, доки не знайдуть оптимальну технологію. Під вибрану технологію підбирають моделі, включаючи інформаційні. Аналогічно якщо модель не підходить або відкидається, то процес здійснюється циклічно доти, доки не знайдуть оптимальну сукупність моделей. Після цього відбувається остаточне узгодження, а потім система стає готовою до застосування для вирішення практичних завдань.

Принциповим є те, що така схема є послідовною. Якщо об'єкт управління новий і вимагає нової технології управління, то процеси вибору вимагають часу. Якщо процес управління стереотипний, то застосовують шаблони, а вибір виключається як процедура.

Але загалом схема на рис. 1 є розширеною та адаптивною, оскільки не обмежує методи управління.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, останнім часом в умовах швидкого розвитку економічних процесів та інформаційних техно-

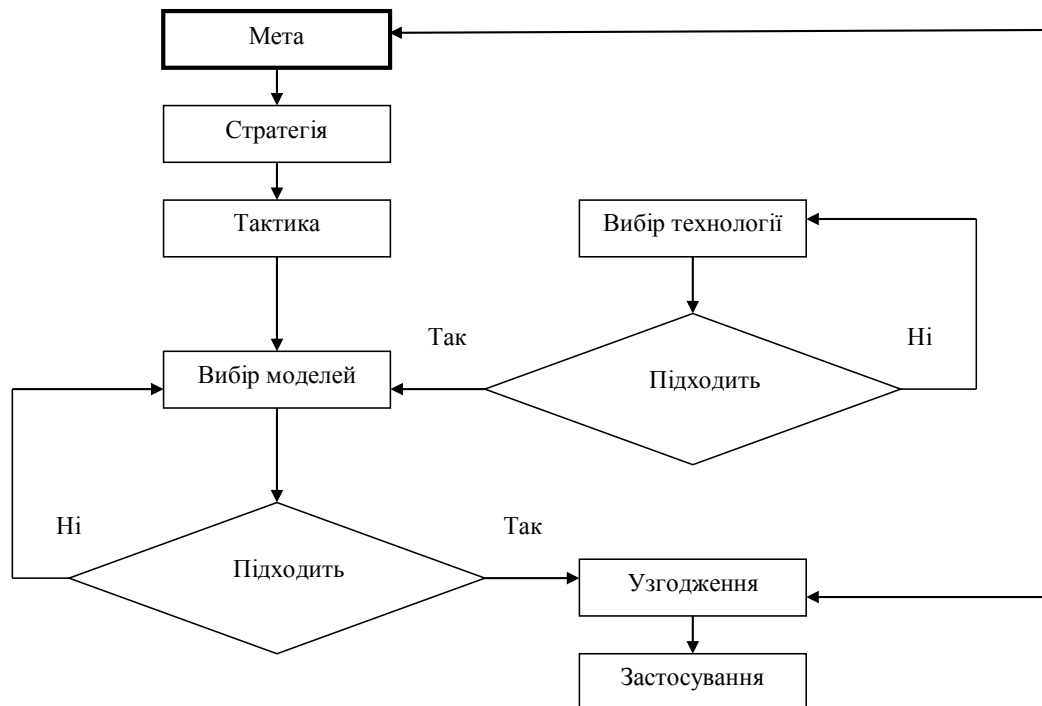


Рис. 1. Послідовна структурна схема інформаційного менеджменту

логії роль інформації неоцінена як в суспільстві, так і на підприємствах світового масштабу.

Раціональне та ефективне управління інформаційними ресурсами на підприємствах має свої особливості.

Інформаційні технології сьогодні можна розглядати як невід'ємний компонент управлінських технологій. Інформаційний менеджмент є технологією, окремими компонентами якої є документарна інформація, персонал підприємства, технічні та програмні засоби забезпечення інформаційних процесів, нормативно встановлені процедури формування та використання інформаційних ресурсів. Під управлінням розуміють не тільки прийняття рішення, але й увесь комплекс управлінських дій. Інформаційний менеджмент стосується всіх функцій управління сучасним підприємством. Інформаційний менеджмент перетворюється на основну базу технологію організації управлінської діяльності в усіх сферах діяльності інформаційного суспільства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоусова И. Информационный менеджмент как концепция управления. Сборник научных трудов Sworld. 2010. Т. 9. № 4. С. 5–6.
2. Белоусова И. Информационный менеджмент как новая методология построения системы управления информацией. Современные научные исследования и инновации. 2014. № 9. Ч. 1.
3. Калініна Л. Генезис інформаційного менеджменту як галузі наукового знання. Стратегічні пріоритети. 2009. № 4 (13). С. 71–76.

4. Малик І. Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2013. Вип. 1 (14). С. 25–34.

5. Мельник В. Формування концепції інформаційного менеджменту: сутність, задачі, основні напрями розвитку. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2012. № 49. С. 122–134.

#### REFERENCES:

1. Belousova I. (2010) Informatsionnyy menedzhment kak kontseptsiya upravleniya [Information management as a management concept]. Sbornik nauchnykh trudov Sworld. T. 9. № 4. P. 5–6 (in Russian).
2. Belousova I. (2014) Informatsionnyy menedzhment kak novaya metodologiya postroeniya sistemy upravleniya informatsiyey [Information management as a new methodology for building an information management system] Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii. 2014. № 9. Ch. 1 (in Russian).
3. Kalinina L. (2009) Henezys informatsiinoho menedzhmentu yak haluzi naukovooho znannia [Genesis of information management as a branch of scientific knowledge]. Stratehichni priorityty. № 4 (13). P. 71–76 (in Ukrainian).
4. Malyk I. (2013) Tendentsii rozvytku informatsiinoi ekonomiky v Ukraini [Trends in the development of the information economy in Ukraine]. Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu. Vyp. 1 (14). P. 25–34 (in Ukrainian).
5. Melnyk V. (2012) Formuvannia kontseptsii informatsiinoho menedzhmentu: sutnist, zadachi, osnovni napriamy rozvytku [Formation of the concept of information management: the essence, tasks, main directions of development]. Humanitarnyi visnyk ZDIA. № 49. P. 122–134 (in Ukrainian).

**Babych D.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor  
Professor at Department of Management  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Proskurina T.V.**

Leading Specialist of the Faculty of Accounting,  
Management and International Economics  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Pomazan V.O.**

Student  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

### **INFORMATION MANAGEMENT AS INNOVATIVE ACTIVITY IN THE COMPANY'S MANAGEMENT SYSTEM**

The main aspects of the development of information management as an information management system are considered in the article. The basic concepts, goals, and tasks of information management are given. The advantages and features of information management are shown. An attention is paid to the principles of information management.

In modern conditions, information has become one of the most important resources of the enterprise. The effectiveness and viability of the enterprise itself depend on the quality of information that the enterprise has at its disposal.

The essence of information management is the management of information, information flows and resources, that is, automated information processing technologies in various subject aspirations.

Information management as a process is a set of managerial actions for the creation and use of information in the interests of the enterprise, ensuring the achievement of the set goals.

Information technology today can be seen as an integral component of management technologies. Information management is technologies, separate components of which are documentary information, personnel of the enterprise, technical and software means for providing information processes, as well as normatively established procedures for the formation and use of information resources.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

## THEORETICAL ASPECTS OF CRISIS IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE

*Стаття присвячена визначенню сутності кризових явищ в системі управління підприємством. На основі робіт сучасних економістів проаналізовано причини виникнення криз та їх вплив на управління підприємством. Наведено основні фактори, що спричиняють настання фінансової кризи на підприємстві. Узагальнено основні наслідки кризи для підприємства. Визначено, що вчасне виявлення факторів та можливих наслідків кризи дає змогу глибше зрозуміти сутність кризи як процесу, закономірності та тенденції її розвитку, завдяки чому можна детальніше проаналізувати кризові ситуації, що виникають під час здійснення господарської діяльності підприємства, та розробити дієві механізми антикризового управління.*

**Ключові слова:** криза, підприємство, фактори кризи, наслідки.

*Стаття посвячена определению сущности кризисных явлений в системе управления предприятием. На основе работ современных экономистов проанализированы причины возникновения кризисов и их влияние на управление предприятием. Приведены основные факторы, вызывающие наступление финансового кризиса на предприятии. Обобщены основные последствия кризиса для предприятия. Определено, что своевременное выявление факторов и возмож-*

*ных последствий кризиса позволяет глубже понять сущность кризиса как процесса, закономерности и тенденции его развития, благодаря чему можно детальнее проанализировать кризисные ситуации, возникающие при осуществлении хозяйственной деятельности предприятия, и разработать действенные механизмы антикризисного управления.*

**Ключевые слова:** кризис, предприятие, факторы кризиса, последствия.

*The article discusses the essence and content of the crisis in the enterprise management system. Based on the work of modern economists analyzed the causes of crises and their impact on enterprise management. The main factors causing the onset of the financial crisis in the enterprise are given. The main consequences of the crisis for the enterprise are summarized. It has been established that timely identification of factors, possible consequences of a crisis, allows a deeper understanding of the essence of a crisis as a process, patterns and trends of its development, which allows a more detailed analysis of crisis situations arising during the economic activity of an enterprise and the development of effective crisis management mechanisms.*

**Key words:** crisis, enterprise, crisis factors, consequences.

УДК 658.5

**Бабич Д.В.**

д.е.н., професор,  
професор кафедри менеджменту  
Харківський інститут фінансів  
Київського національного торговельно-  
економічного університету

**Шаталов В.В.**

студент  
Харківський інститут фінансів  
Київського національного торговельно-  
економічного університету

**Постановка проблеми.** Побудова на підприємстві системи антикризового фінансового управління має здійснюватися на підставі глибокого дослідження факторів, що спричиняють кризовий стан; поняття та характеристик кризи; сутності системи антикризового фінансового управління; цілей, завдань, напрямів, інструментів та методів антикризового управління.

Це дає змогу виділити механізм та алгоритм здійснення запобіжного антикризового менеджменту з огляду на глибину, етап та вплив кризи на діяльність підприємств, тобто сформулювати сучасний підхід до застосування елементів системи антикризового управління.

Формування антикризових систем менеджменту підприємств України вимагає вивчення досвіду провідних національних виробників, які успішно працюють, запобігаючи кризам, а також впровадження провідного світового досвіду у цій сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженою питань, пов'язаних з подоланням фінансової кризи на підприємстві, приділяється значна увага у науковій та навчально-методичній літературі. Зокрема, це питання висвітлюється в працях таких науковців, як О.О. Терещенко, В.О. Василенко, Л.О. Лігоненко, А.Н. Пушкар,

Т.С. Клебанова, В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, Ю.С. Шембель, А.М. Штангрет. Незважаючи на значні наукові напрацювання, питання забезпечення нормального функціонування суб'єктів підприємництва в умовах нестабільного розвитку залишаються дискусійними.

З огляду на те, що фінансова криза на багатьох підприємствах продовжує поглиблюватися, вивчення цього питання та розроблення системи управління підприємством в умовах кризи є завжди актуальними завданнями.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення теоретичних основ фінансової кризи на підприємстві в умовах нестабільного розвитку. Теоретичною та методологічною основою роботи є положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, нормативні та законодавчі акти України щодо протидії кризовим явищам у рамках створення дієвих механізмів антикризового управління. Дослідження проводилось на основі принципів комплексного та системного підходів з використанням логічного аналізу, а також методів спостереження, порівняння та угруповання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В науковій літературі [1] поняття «криза підприємства» розглядається як безпосередня загроза його

функціонуванню, що може виявлятися у фінансовому, організаційному та інших аспектах діяльності підприємства.

Кризові явища породжуються на всіх стадіях розвитку підприємства. На стадії існування підприємства відбувається перша організаційна криза, а саме криза лідерства, тому що підприємство з'являється та росте завдяки своїм власникам і топ-менеджерам, тобто лідерам. На наступній стадії, заснованій на керівництві, відбувається друга криза, а саме криза автономії. Після першої кризи лідерства на підприємстві спостерігається зростання. На третьому етапі існування підприємства відбувається криза контролю. На четвертій стадії діяльності підприємства відбувається криза меж управління; на п'ятому етапі – криза довіри, коли всі втомлюються від роботи як єдина команда (рис. 1).

З огляду на практику світового менеджменту можна стверджувати, що, незважаючи на складність подолання криз, спричинених зовнішніми чинниками через регіональні та світові негаразди в економіці, до наслідків банкрутства в економічно розвинених країнах у двох третинах випадків приводять саме внутрішні чинники кризових явищ (рис. 2).

Як свідчать результати багатьох досліджень, проведених у різних країнах, розгортання кризи є результатом спільної та водночас негативної дії обох видів факторів, частка впливу яких може бути різною. У розвинених країнах зі стійкою економічною та політичною системою до банкрутства

в третині випадків приводять зовнішні фактори, двох третинах – внутрішні.

Фактори кризи, як правило, діють у комплексі, що посилює їх негативний вплив на підприємство. Жоден з факторів розвитку кризи, а також їхній сумісний вплив не має фатального характеру, адже його вияву можна та потрібно протидіяти. Засобом такої протидії є спеціальним чином організоване антикризове управління.

Щодо кризових явищ, то велике значення мають не тільки причини, але й можливі наслідки, до яких вони приводять.

Проведений аналіз літературних джерел дає змогу виділити та узагальнити можливі наслідки кризи для підприємства (рис. 3).

Отже, наслідки кризи для підприємства можна поділити на фінансові, адміністративні, маркетингові, виробничо-технологічні. Але потрібно зрозуміти, що криза не тільки може ліквідувати підприємство, здатна наразити його на небезпеку, спроможна відмежовувати керівників, які би були ефективні, від неефективних, але й є поштовхом до оновлення компанії та вагомим змін. Саме тому розглядати кризу винятково з боку руйнування підприємства недоцільно, адже це також здобуття нового для нього досвіду, впровадження важливих змін, раціональне використання ресурсів, генерація нових ідей, прийняття нестандартних рішень.

**Висновки з проведеного дослідження.** Дослідження літературних джерел, у яких розглядаються кризові явища підприємства, дало

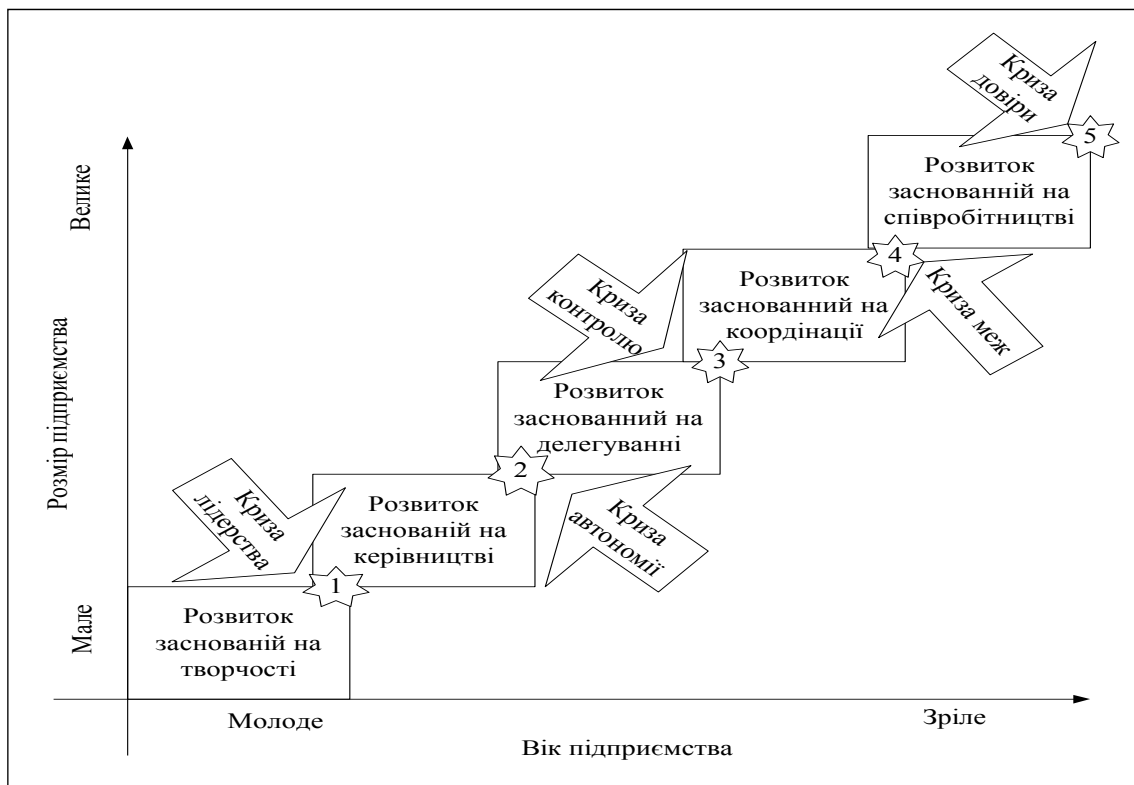


Рис. 1. Виникнення криз у процесі розвитку підприємства [2]

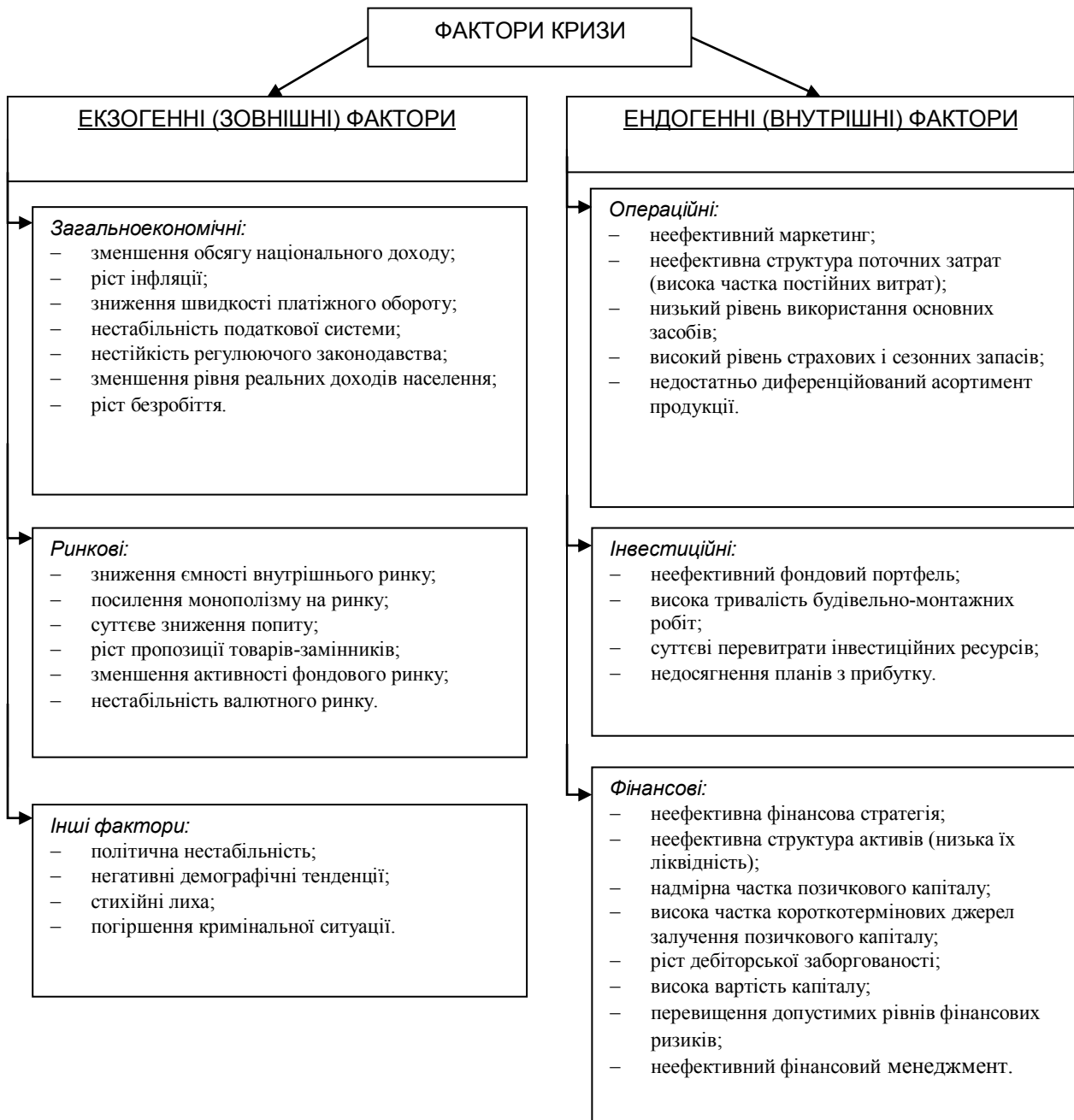


Рис. 2. Фактори кризи залежно від її джерел [3]

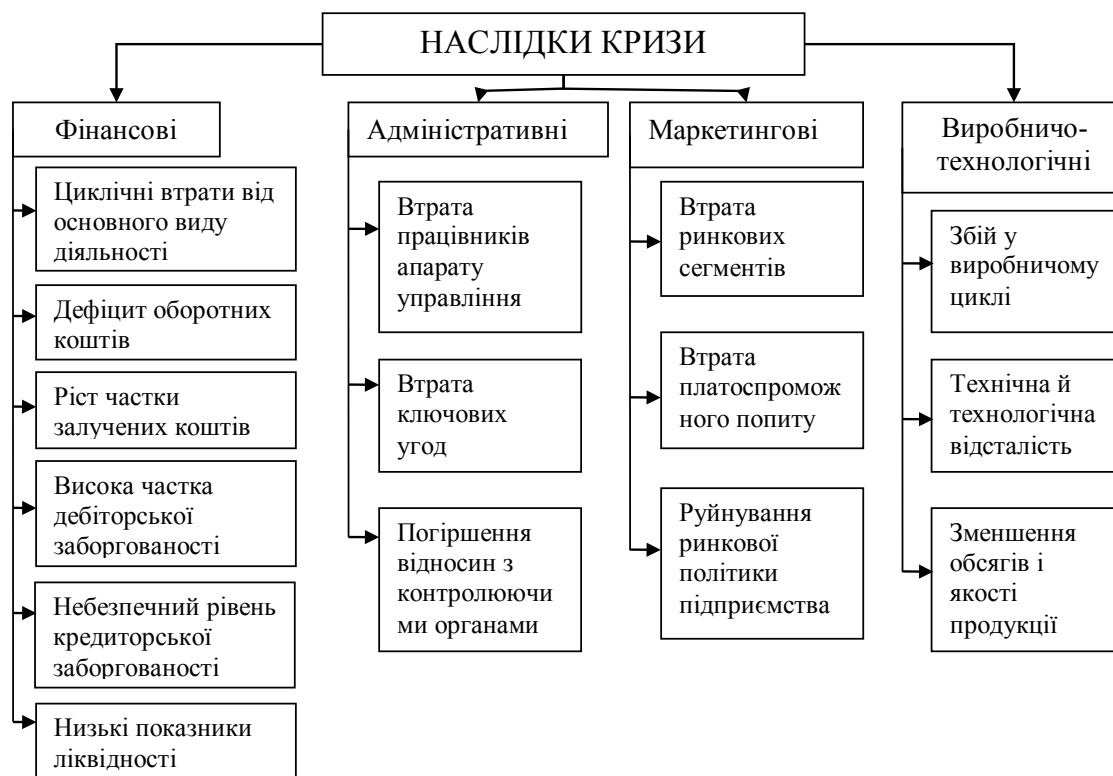


Рис. 3. Наслідки кризи для підприємства [4]

змогу виявити прогалини у висвітленні цієї теми. В результаті дослідження наукових джерел встановлено, що вчасне виявлення факторів та можливих наслідків кризи дає змогу глибше зрозуміти її сутність як процесу, закономірності та тенденції її розвитку, а отже, більш детально проаналізувати кризові ситуації, що виникають під час здійснення господарської діяльності підприємства, та розробити дієві механізми антикризового управління.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз. *Фінанси України*. 2009. № 6. С. 3–13.
2. Діденко Є.О. Модель антикризового управління підприємством. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2015. № 3 (87). Серія «Економічні науки». С. 53–58.
3. Тивончук І.О., Стецюк П.І., Тивончук О.І. Фінансові кризи: аналіз причин та механізмів їх прояву. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Проблеми економіки та управління. 2011. № 698. С. 112–118.
4. Чумаченко М.І., Пушкар А.Н. Свобода підприємництва та безпека економічної діяльності бізнесу. *Облік як інформаційна система для економічної безпеки підприємств в конкурентному середовищі*. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Тернопіль: ТНЕУ, 2010. С. 11–14.
5. Шершньова З.Є. Антикризова програма підприємства: методичні основи розробки та організація виконання. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2010. № 2.

#### REFERENCES:

1. Baranovskyi O.I. (2009) Sutnist i riznovydy finansovykh kryz. *Finansy Ukrainy* [The essence and varieties of financial crises]. *Finance of Ukraine*. No 6. P. 3–13 (in Ukrainian).
2. Didenko Ye.O. (2015) Model antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom [Model of crisis management enterprise]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu*. Seriiia "Ekonomichni nauky". No. 3 (87). P. 53–58 (in Ukrainian).
3. Tyvonchuk I.O., Stetsiuk P.I., Tyvonchuk O.I. (2011) Finansovi kryzy: analiz prychnyn ta mekhanizmiv yikh proiavu [Financial crises: an analysis of the causes and mechanisms of their manifestation]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*. *Problemy ekonomiky ta upravlinnia*. No. 698. P. 112–118 (in Ukrainian).
4. Chumachenko M.I., Pushkar A.N. (2010) Svoboda pidpriemnytstva ta bezpeka ekonomichnoi diialnosti biznesu. *Oblik yak informatsiina systema dlia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv v konkurentnomu seredovyschchi* [Freedom of Entrepreneurship and the Safety of Business]. *Materials of the international scientific and practical conference "Accounting as an Information System for the Economic Security of Enterprises in a Competitive Environment"*. Ternopil. P. 11–14 (in Ukrainian).
5. Shershnyova Z.Ye. (2010) Antykrizova prohrama pidpriemstva: metodychni osnovy rozrobky ta orhanzatsiia vykonannya [Anticrisis program of the enterprise: methodical bases of development and organization of execution]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. *Ekonomichni nauky*. No. 2. P. 31–34 (in Ukrainian).

**Babych D.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor at Department of Management  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Shatalov V.V.**

Student  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

**THEORETICAL ASPECTS OF THE CRISIS IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE**

The construction of an anti-crisis financial management system at the enterprise should be carried out on the basis of in-depth research: the factors that lead to a crisis situation; the concept and characteristics of the crisis; the essence of the system of crisis financial management; goals, objectives, directions, tools and methods of crisis management.

This, in turn, makes it possible to isolate the mechanism and algorithm of the implementation of preventive anti-crisis management, taking into account the depth, stage and impact of the crisis on the activities of enterprises that is to formulate a modern approach to the use of elements of the anti-crisis management system.

The purpose of the article is to highlight the theoretical foundations of the financial crisis in an enterprise under conditions of unstable development.

The article presents the results of the analysis of the interpretation of the values, goals, tasks, and distinctive features of different types of accounting. The role of the accounting of economic activity in the process of management of the enterprise is defined; its clarified concept is formulated. It is established that the choice of the method of cost accounting and calculation depends on the efficiency of accounting for economic activities in the enterprise. The classification of methods of cost accounting and calculation of the cost of production has been refined, the possibility of their application in construction enterprises has been estimated, which has allowed determining the problems of accounting of economic activity.

The research of literary sources, which addresses the crisis phenomena of the enterprise, has allowed revealing gaps in the coverage of this topic. As a result of the research of scientific sources, it has been established that timely detection of factors, possible consequences of the crisis allows deeper understanding of the essence of the crisis as a process, patterns and trends of its development, and thus allows analyzing in more detail the crisis situations that arise when implementing the enterprise's economic activities and developing effective mechanisms of crisis management.



## ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

### FORMING A MARKETING COMPLEX AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

УДК 339.138

**Багорка М.О.**

к.с.-г.н.,  
доцент кафедри маркетингу  
Дніпровський державний аграрно-  
економічний університет

**Козинець А.В.**

магістр  
Дніпровський державний аграрно-  
економічний університет

*У статті виділено основні положення наукової концепції комплексу маркетингу, досліджено процес його трансформації, визначено оптимальні елементи маркетингового комплексу для забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств, розроблено основні напрями вдосконалення управління комплексом маркетингу на підприємствах, які допоможуть зміцнити позиції аграрних підприємств на ринку та поступово збільшити обсяги реалізації продукції.*

**Ключові слова:** маркетинговий комплекс, аграрні підприємства, сільськогосподарська продукція, елементи комплексу маркетингу, управління комплексом маркетингу.

*В статье выделены основные положения научной концепции комплекса маркетинга, исследован процесс его трансформации, определены оптимальные элементы маркетингового комплекса для обеспечения эффективной деятельности аграрных предприятий, разработаны основные направления совершенствования управления комплексом маркетинга на предпри-*

*ятиях, которые помогут укрепить позиции аграрных предприятий на рынке и постепенно увеличить объемы реализации продукции.*

**Ключевые слова:** маркетинговый комплекс, аграрные предприятия, сельскохозяйственная продукция, элементы комплекса маркетинга, управление комплексом маркетинга.

*The article highlights the main provisions of the scientific concept of the marketing complex, examines the process of its transformation, identifies the optimal elements of the marketing complex to ensure the effective operation of agrarian enterprises, develops the main directions of improving the management of the marketing complex at the enterprises, which will help strengthen the position of agrarian enterprises in the market and gradually increase sales volumes products.*

**Key words:** marketing complex, agrarian enterprises, agricultural products, elements of the complex of marketing, management of the marketing complex.

**Постановка проблеми.** Розвиток ринку, конкуренції, зміни у формах господарювання, структурні зрушення в економіці України створюють умови для активного використання маркетингу сільськогосподарськими підприємствами. В сучасних умовах разом з проблемою виробничого характеру актуальною стає проблема ефективного здійснення маркетингової діяльності, оскільки нераціональне управління маркетингом підприємства навіть за наявності виробничих переваг може поставити під сумнів результативність діяльності виробників сільськогосподарської продукції.

Сучасні реформи в аграрному секторі країни вимагають докорінного поліпшення функціонування всієї ринкової системи господарювання, насамперед у сфері маркетингу сільськогосподарської продукції. Ринкова система господарювання передбачає постійний баланс між попитом та пропозицією на всі види сільськогосподарської сировини й готових продуктів, забезпечення та збереження високої якості товарної продукції, створення рівного й чесного конкурентного середовища, скорочення виробничих витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією товарів, забезпечення споживачів повноцінними продуктами харчування за доступними цінами. Досконале знання потреб споживача та параметрів виробництва товарів, що їх задовольняють, – єдина можливість досягти цілей, пов'язаних з прибутком, збільшенням обсягу продажу, проникненням на нові ринки. При цьому однією з головних причин незадовільної роботи національного аграрного ринку є недо-

статня розвиненість маркетингу сільськогосподарської продукції.

Комплекс маркетингу підприємства є основою всієї системи маркетингу, а управління комплексом маркетингу стає головним завданням для досягнення успішності на ринку. Водночас система управління комплексом маркетингу не є універсальною для всіх підприємств, тому вдосконалення комплексу маркетингу підприємства та управління його елементами набувають особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вивченню цієї проблеми присвячені наукові дослідження значної кількості зарубіжних і вітчизняних теоретиків та практиків. Серед вітчизняних вчених, метою робіт яких було визначення сутності маркетингового комплексу та основних його елементів, можна назвати таких, як В.Е. Архипов, Л.В. Балабанова, В.І. Богачов, Н.І. Васильєва, В.М. Гончаров, В.П. Дем'ячук, Г.П. Дмитрійчук, О.І. Дубенко, О.І. Кириченко, В.Г. Котляренко, Т.С. Кузьмін, В.О. Лазня, В.П. Листков, Ю.Г. Макаренко, П.Ф. Мірошников, О.О. Мороз, Н.С. Небрачко, А.Т. Пешко, Л.А. Решетникова, П.Т. Саблук, В.Г. Ткаченко.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних засад формування та управління комплексом маркетингу підприємства здійснили такі відомі зарубіжні вчені, як Г. Армстронг, Н. Борден, Е. Діхтль, Дж. Еванс, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. МакКарті, Х. Меффер, М. Портер, Х. Хершген.

Проте, незважаючи на вагомість їхніх розробок та певні здобутки в аграрному секторі економіки,

багато питань ефективного використання елементів комплексу маркетингу залишаються неповністю розкритими, при цьому існує занадто мало практичних розробок щодо його розвитку та ефективного використання в діяльності конкретних аграрних підприємств.

Саме важливість визначення основних елементів та сутності маркетингового комплексу зумовила вибір та актуальність теми дослідження.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в дослідженні сутності комплексу маркетингу, його трансформації та характеристики його основних елементів, а також розробці основних напрямів удосконалення управління комплексом маркетингу в аграрному підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес систематизації інструментів маркетингу розпочато у 1948 р. з висловлювання Джеймса Каллітона (James Culliton) про те, що маркетингові рішення повинні бути результатом певного «рецепта» [1, с. 126].

Нейл Борден (Neil Borden) узагальнив їх у модель, яка отримала назву «маркетинг мікс» і складалась із 12 елементів, таких як планування продукту, ціноутворення, брендинг, канали дистрибуції, особисті продажі, реклама, просування, упаковка, демонстрації, обслуговування, фізичні якості, пошук фактів та їх аналіз.

Альберт Фрей (Albert Frey) у 1961 р. поділив їх на 2 групи, такі як пропозиція (продукт, упаковка, бренд, сервіс) та методи й інструменти (канали дистрибуції, реклама, особисті продажі, стимулювання збуту, PR).

У 1964 р. Джеррі Маккарті (Jerry McCarthy) запропонував модель «4P», тобто комплекс маркетингу, що складається тільки з 4 елементів: продукт (“product”), ціна (“price”), дистрибуція (“place”), просування (“promotion”) [2].

Комплекс маркетингу – це сукупність маркетингових засобів, певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення мар-

кетингових завдань. Кожен із системних інструментів комплексу маркетингу необхідно використовувати разом з іншими інструментами, адже їх властивості, впливаючи на споживача окремо, втрачаються, а разом вони допомагають оперативним чином реагувати підприємствам на зміну ситуації на ринку [3].

Згідно з найбільш поширеними трактуваннями комплекс маркетингу (маркетинг-мікс) є сукупністю маркетингових засобів, певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань [4].

Термін «маркетинг-мікс» є ключовим терміном, який визначає комбінацію інструментів підприємства на оперативному рівні, що використовується підприємством упродовж визначеного періоду часу.

Так, Ф. Котлер під комплексом маркетингу (маркетинг-мікс) розуміє набір змінних чинників маркетингу, що піддаються контролю, сукупність яких фірма використовує в прагненні викликати бажану у відповідь реакцію з боку цільового ринку. Основними елементами комплексу маркетингу він вважає товар, ціну, методи розподілу (поширення) та просування товару [5, с. 405].

В процесі застосування концепції маркетинг-міксу сформульовано цілу низку додаткових або альтернативних класифікацій, які часто відбивали особливості конкретної сфери застосування комплексу маркетингу. Здебільшого адаптація проводилась шляхом додавання одного або декількох “P” до переліку “4P” Дж. МакКарті (рис. 1).

Варто зазначити, що сьогодні існує велика кількість маркетингових комплексів. Їх виникнення пов’язане з уточненням традиційної концепції “4P”. Використання маркетинг-міксу з новими додатковими інструментами зумовлене потребою підприємства в адаптації до сучасних прогресуючих вимог ринку.

Під час дослідження ми визначили, що існують лише чотири елементи комплексу маркетингу

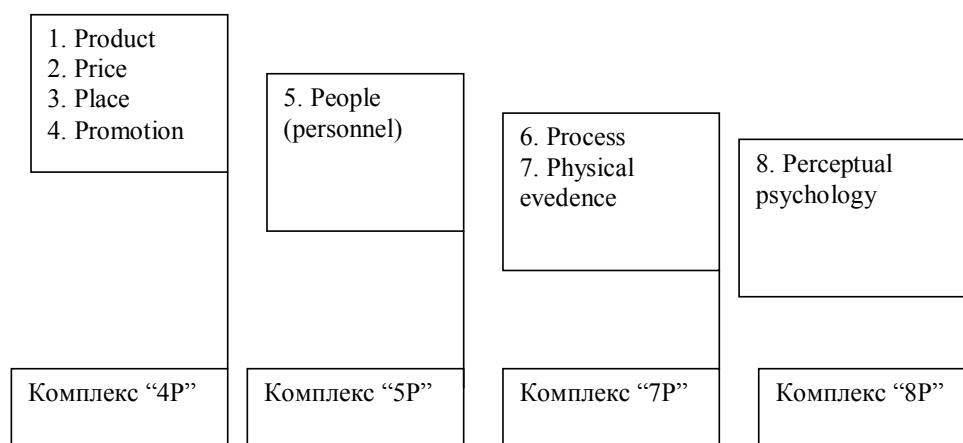


Рис. 1. Трансформація комплексу “4P” в комплексах “5P”, “7P”, “8P”

(продукт, ціна, доведення продукту до споживача і просування продукту), що є контрольованими інструментами комплексу маркетингу. Всі інші доручення до цих чотирьох елементів порушують єдність та структурність цієї концепції і не можуть розглядатись на одному рівні з «класичними» елементами комплексу маркетингу.

Оптимальний маркетинг-мікс становить таку комбінацію маркетингових інструментів, завдяки якій забезпечується досягнення окреслених цілей за раціонального використання наявних коштів бюджету маркетингу. Відносна значущість кожного окремо взятого елемента маркетингу залежить від різних чинників, таких як тип організації, вид товару, поведінка споживачів.

Представимо основні складові комплексу маркетингу та проблеми агровиробників під час його формування.

*Товар.* Важливими елементами маркетингової діяльності є розробка та впровадження товарної політики підприємства, вибір товарного асортименту, розширення номенклатури виробництва. На ринку сільськогосподарської продукції товарна продукція досить різноманітна, що є позитивною обставиною у задоволенні запитів покупців. Водночас особливу увагу товаровиробникам необхідно звертати на якість продукції.

*Ціна* є найважливішим елементом комплексу маркетингу. Для вибору цінової стратегії підприємство має виявити та проаналізувати всі фактори, які можуть вплинути на ціну. Маркетингові цілі й витрати підприємства є лише приблизними орієнтирами для визначення кінцевої ціни на товар.

Цінова політика в Україні щодо продукції сільськогосподарських підприємств не прогнозована, оскільки держава ще не знайшла дієвих регуляторних механізмів у цій сфері. Ускладняється ціноутворення в аграрному секторі економіки також через низьку еластичність попиту на сільськогосподарську продукцію (зміна ціни на неї слабо відбивається на рівні попиту щодо неї); велику кількість виробників та їх різноманітність за видами продукції, що формує ринок, наблизений до ринку досконалої (чистої) конкуренції; високу капіталомісткість виробництва зі значною диференціацією структури та рівня витрат залежно від регіону й виду продукції; неможливість точного визначення собівартості продукції до моменту її фактичного виробництва; швидкість обігу капіталу, що вимагає постійного залучення кредитних ресурсів; сезонність виробництва; диспаритет цін.

За сучасних українських реалій товаровиробники змушені орієнтуватись на закупівельні ціни переробних підприємств та комерційних організацій, що купують продукцію з метою подальшого перепродажу. Позитивно на ситуацію може вплинути розвиток торгівлі сільськогосподарською

продукцією через біржі, аукціони, торгові дома та інші інститути оптового ринку, на яких формуються об'єктивні ціни й умови продажу продукції. Формування ціни реалізації в такому разі відбувається з урахуванням дії саме ринкових факторів (попиту та пропозиції), а також гарантує товаровиробникам отримання відповідного розміру доходу [6, с. 28].

*Розподіл.* В умовах ринкових відносин одним з найважливіших завдань, що стоять перед товаровиробниками, є формування ефективної політики розподілу з урахуванням кон'юнктури ринку, високого рівня конкуренції та монопольного становища переробних підприємств та посередницьких структур. Виділяють такі канали збуту продукції сільськогосподарських підприємств, як переробні підприємства, орендна плата за паї, продаж населенню (в рахунок оплати праці), реалізація на ринку, комерційні організації.

Поряд з диверсифікацією каналів збуту актуальним завданням для товаровиробників є розширення ринків збуту продукції. У господарській практиці багатьох розвинених країн вже широко використовують нові методи й технології поставки та розподілу товарів, які ґрунтуються на концепції логістики. Використання логістики на підприємстві сприятиме оперативному здійсненню логістичного планування, аналізу та управлінню підприємством, забезпеченню інтеграції підприємства з ринком.

*Просування.* Під цією складовою комплексу маркетингу підприємств розуміють їх комунікаційну політику, де виділяють такі основні елементи, як рекламування, стимулювання збуту, паблік релейшнз та персональний продаж, що покликані поширювати відомості про продукцію та формувати необхідний імідж і її, і виробника. Слід зауважити, що вищевказані напрями діяльності найменше розвинуті в сільськогосподарських товаровиробників. Перш за все це пов'язане з особливостями та специфікою аграрного маркетингу, а вже потім – нерозумінням більшістю керівників необхідності таких дій для забезпечення ефективного розвитку господарств. Ситуація ускладняється також відсутністю в більшості підприємств маркетингових підрозділів або окремих спеціалістів, тобто маркетологів, функції яких виконують керівники та головні спеціалісти [7].

Усі перераховані складові маркетингу є основними, і в їх комплексному використанні вони формують комплексну систему маркетингу, яку використовують постійно залежно від господарської діяльності підприємства, а також ситуації на ринку. Вміння правильно використовувати вищезазначені елементи складає основу маркетингу.

Застосуванню елементів маркетингу щодо продукції агровиробників передують низка важливих рішень:

– розвиток товару або пристосування до вже наявного залежно від смаків та вподобань споживачів;

– побудова ефективної системи розподілу, формування каналів збуту продукції;

– формування цінової політики, зокрема оптової ціни, роздрібною, базисної;

– формування комунікаційної політики з метою інформування потенційних споживачів щодо продукції агровиробників.

Ми розробили основні напрями вдосконалення управління комплексом маркетингу на аграрному підприємстві (табл. 1).

Отже, з метою вдосконалення комплексу маркетингу ми розробили низку пропозицій:

1) активізувати роботу щодо розширення та поглиблення товарного асортименту, що дасть можливість підприємству виходити на нові ринки, освоювати нові сегменти, а також зміцнювати свої конкурентні позиції на ринку;

2) будувати цінову політику таким чином, щоб середньореалізаційні ціни на продукцію були нижчими, ніж в основних конкурентів області;

3) постійно працювати над підвищенням якості та безпечності аграрної продукції;

4) достатню увагу приділяти розвитку власної торговельної мережі, розширювати кількість торгових точок в районних центрах області;

5) проводити рекламні кампанії з огляду на базову мотивацію цільової аудиторії в рекламних зверненнях, де пропонується використовувати якісні характеристики продукції, такі як здоров'я, корисність, натуральність; у рекламній кампанії повинен бути зроблений акцент на екологічно чисту продукцію;

6) здійснювати просування продукції серед дрібних та середніх підприємств за рахунок ство-

рення профільних обслуговуючих кооперативів з висококваліфікованими маркетологами у штаті;

7) основою успішного функціонування аграрних підприємств мають стати маркетингові дослідження та аналіз маркетингової інформації.

На нашу думку, усі перелічені нами пропозиції управління збутом дадуть можливість аграрним підприємствам зміцнити свої позиції на ринку та поступово збільшувати обсяги реалізації продукції.

**Висновки з проведеного дослідження.** Визначено, що в ринковій економіці найскладнішою проблемою для аграрних підприємств є продаж продукції, а маркетинг є найважливішою складовою забезпечення успіху аграрного бізнесу.

Комплекс маркетингу розглядають як збалансовану комбінацію контрольованих елементів, що застосовує підприємство для досягнення своєї маркетингової мети на цільовому ринку. Комплекс маркетингу підприємства є основою всієї системи маркетингу, а управління комплексом маркетингу стає головним завданням для досягнення успішності на ринку.

У процесі маркетингової діяльності підприємство може безпосередньо формувати та змінювати елементи маркетингу, а саме забезпечувати певну якість товару, встановлювати ціну продажу товару, визначати місце й форму його продажу на ринку, створювати відповідний комплекс просування. Отже, витрати підприємства на кожний елемент маркетингового комплексу пов'язані з намірами підприємства, його фактичним станом на ринку та зовнішніми факторами.

Провівши аналіз кожного елементу комплексу маркетингу, а також аналіз ефективності маркетингової діяльності цього підприємства, ми вважаємо, що наявна система комплексу маркетингу потре-

Таблиця 1

### Основні шляхи вдосконалення управління комплексом маркетингу аграрного підприємства

Елемент комплексу маркетингу	Напрями вдосконалення
Product (товар)	– Оптимізація асортименту продукції на основі результатів ефективності продажів та оцінювання ринкового середовища; – диференціація товарів (включення продукції з різноманітними властивостями, створення нових видів сільськогосподарської продукції).
Price (ціна)	Розробка чіткої цінової політики та системи знижок: – знижки (до 10%) за велику партію реалізації продукції; – знижки (на 10%) за самовивіз великої партії продукції; – знижки за додатково куплену партію товару у великій кількості (до 5%).
Place (місце, розподіл)	– Диверсифікація каналів збуту (біржі, прямий маркетинг); – розширення ринків збуту продукції (збільшення обсягів реалізації продукції за межі області).
Promotion (просування)	Налагодження ефективної роботи служби маркетингу з використання комплексу маркетингових комунікацій, здійснення відповідних досліджень, надання необхідної маркетингової інформації виробникам та споживачам. Особливу увагу пропонується приділити Інтернету.
People (люди)	Персонал не тільки відіграє важливу роль у взаємодії між постачальником та споживачем, але й може бути джерелом конкурентної переваги послуги. Персонал своєю діяльністю здатний надати компанії конкурентну перевагу, додаючи цінність послугі та підвищуючи ефективність своєї роботи.

бує вдосконалення, тобто вимагає від агровиробників звертати все більшу увагу на маркетингові методи, які використовуються під час управління виробництвом.

На нашу думку, універсальним підходом є використання концепції "5P", яка враховує, крім традиційних "4P", ще один важливий елемент, а саме людей. Такий підхід відображає сучасні тенденції розвитку маркетингової науки з орієнтацією на формування маркетингу партнерських стосунків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Руделіус В., Азаряк О.М., Виноградов О.А. та ін. Маркетинг: підручник / ред. О.І. Сидоренко, П.С. Редько. Київ: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. 234 с.
2. МакКарті Дж. Маркетинг: в 2 т. / пер. с англ. 11-е изд. Москва: Республика, 1992. 399 с.
3. Харенко А.О., Цимбалюк Ю.А. Комплекс маркетингу сільськогосподарських підприємств. URL: <http://journal.udau.edu.ua/assets/files/89/Ekon/Ukr/14.pdf>.
4. Полиенко М.В. Комплекс маркетинга. Онлайн-енциклопедія маркетинга. URL: <http://marketopedia.ru/6-kompleks-marketinga.html>.
5. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга / пер. с англ. 2-е европ. изд. Москва: Вильямс, 2002. 944 с.
6. Шевченко М.И. Развитие маркетинговой деятельности в системе аграрного рынка. *Економист*. 2008. № 9. С. 28–30.

7. Россоха У.В. Роль маркетингової політики комунікацій в діяльності сільськогосподарських підприємств. URL: [http://chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4\\_44.pdf](http://chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4_44.pdf).

#### REFERENCES:

1. Rudelius V., Azaryan O.M., Vynogradov O.A. (2005) *Marketyng [Marketing]*. – Kyiv: Navchalno-metodychnyj centr "Konsorcium iz udoskonalennya menedzhment-osvity v Ukrayini" (in Ukrainian).
2. MakKarti J. (1992) *Marketyng [Marketing]*. – Moscow: Republic (in Russian).
3. Xarenko A.O. *Kompleks marketyngu silskogo-spodarskyx pidpnyemstv [Agricultural marketing complex]*. Retrieved from: <http://journal.udau.edu.ua/assets/files/89/Ekon/Ukr/14.pdf> (in Ukraine).
4. Polyenko M.V. *Kompleks marketynga [Marketing complex]*. Retrieved from: <http://marketopedia.ru/6-kompleks-marketinga.html> (in Russian).
5. Kotler F., Armstrong G., Sonders D., Vong V. (2002) *Osnov marketynga [Basics of marketing]*. Moscow: Vylyams (in Russian).
6. Shevchenko M.I. (2008) *Razvytye marketyngovoj deyatel'nosti v systeme agrarnogo runka [Development of marketing activities in the agricultural market]*. *Ekonomist –Ekonomist*, 9, 28–30 (in Russian).
7. Rossoha U.V. *Rol marketyngovoyi polityky komunikacij v diyalnosti silskogospodarskyx pidpnyemstv [The role of the marketing policy of the community in the development of social relations]*. Retrieved from: [http://chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4\\_44.pdf](http://chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4_44.pdf).

**Bagorka M.O.**Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Marketing  
Dnipro State Agrarian and Economic University**Kozynets' A.V.**Graduate Student  
Dnipro State Agrarian and Economic University**FORMING A MARKETING COMPLEX AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISE**

The marketing complex of the company is the basis of the whole system of marketing and management of the marketing complex becomes the main task for achieving success in the market. At the same time, the management system of the marketing complex is not universal for all enterprises, which is why the improvement of the complex of marketing of the company, as well as the management of its elements, becomes of particular relevance.

The purpose of the article is to investigate the essence of the marketing complex, its transformation and the characteristics of its main elements, as well as to develop the main directions of improving the management of the marketing complex at the agrarian enterprise.

In the course of the research, we determined that there are only four elements of the marketing complex (product, price, bringing the product to the consumer, and product promotion), which are controlled tools of the marketing complex. All other orders to these four elements violate the unity and structure of this concept and cannot be considered on a par with the "classical" elements of the marketing complex.

The optimal marketing mix is such a combination of marketing tools, which ensures the achievement of the stated goals for the rational use of available marketing budget funds. The relative significance of each individual element of marketing depends on various factors, such as the type of organization, the type of product, the behavior of consumers.

The application of marketing elements in relation to the products of agricultural producers is preceded by a number of important decisions:

- development of goods or adaptation to existing ones, depending on the tastes and preferences of consumers;
- construction of an effective distribution system, the formation of sales channels;
- formation of price policy, namely wholesale price, retail, basic, etc.;
- formation of communication policy in order to inform potential consumers about the products of agricultural producers.

It is determined that in the market economy the most difficult problem for agricultural enterprises is the sale of products, and marketing is the most important part of ensuring the success of the agrarian business.

The marketing complex is seen as a balanced combination of controlled elements used by an enterprise to achieve its marketing goal in the target market. The marketing complex of the company is the basis of the whole system of marketing and management of the marketing complex becomes the main task for achieving success in the market.

In the marketing process, the enterprise can directly form and modify the elements of marketing, namely: to provide a certain quality of the goods, to set the price of the sale of goods, to determine the place and form of its sale in the market, and to create an appropriate set of advancement. Consequently, the costs of an enterprise for each element of the marketing complex are related to the intentions of the enterprise, its actual state of the market and external factors.

After analyzing each of the elements of the marketing complex, as well as analyzing the effectiveness of the marketing activity of this enterprise, we believe that the existing system of the marketing complex needs to be improved, that is, it requires agrarians to pay more attention to the marketing methods used in production management.

In our opinion, the universal approach is the use of the concept of 5P, which takes into account, besides the traditional 4P, another important element – people. It is this approach that reflects current trends in the development of marketing science with the focus on the formation of marketing partnerships.

## ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА FORMATION OF A MARKETING SALES POLICY OF THE ENTERPRISE

*У статті розглянуто роль збуту в маркетинговій діяльності та фактори, які необхідно враховувати під час формування збутової стратегії підприємства. Визначено класифікацію та механізм збутових витрат підприємства за групами витрат. Досліджено етапи формування маркетингової збутової політики. Проаналізовано методи збуту шляхом здійснення успішної співпраці між учасниками кожного каналу розподілу. Розглянуто оптимізацію витрат на збут товару як напрям формування маркетингової збутової політики підприємства.*

**Ключові слова:** збут, збутова політика, збутові витрати, оптимізація збутових витрат, управління збутом, маркетингова діяльність.

*В статті рассмотрена роль сбыта в маркетинговой деятельности и факторы, которые необходимо учитывать при формировании сбытовой стратегии предприятия. Определена классификация и механизм сбытовых расходов предприятия по группам расходов. Исследованы этапы формирования маркетинговой сбытовой политики. Проанализированы методы сбыта путем*

*осуществления успешного сотрудничества между участниками каждого канала распределения. Рассмотрены оптимизация расходов на сбыт товара как направление формирования маркетинговой сбытовой политики предприятия.*

**Ключевые слова:** сбыт, сбытовая политика, сбытовые расходы, оптимизация сбытовых расходов, управление сбытом, маркетинговая деятельность.

*The article discusses the role of sales in marketing activities and the factors that must be considered when shaping the marketing strategy of an enterprise. The classification and mechanism of sales expenses of an enterprise by groups of expenses are determined. The stages of formation of marketing sales policy are investigated. Analyzed the methods of marketing, through the implementation of successful cooperation between the participants of each distribution channel. Considered optimizing the cost of sales of goods as the direction of formation of marketing policy of the enterprise.*

**Key words:** sales, sales policy, sales expenses, optimization of sales expenses, sales management, marketing activities.

УДК 339.138

**Безугла Л.С.**

к.н.з держ. упр.,  
доцент кафедри маркетингу  
Дніпровський державний аграрно-  
економічний університет

**Пороходніченко К.Р.**

студентка  
Дніпровський державний аграрно-  
економічний університет

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки України актуальними є питання підвищення вітчизняного промислового виробництва, конкурентоспроможності виробленої продукції (робіт, послуг), задоволення внутрішніх потреб країни та її населення, що має привести до зростання загального рівня життя в державі [3]. Проте на мікроекономічному рівні існує нестабільність економічного стану багатьох підприємств, яка сильно пов'язана з проблемами ефективної організації та системного управління збутовою політикою. Недостатнє приділення уваги цим питанням приводить до неповного задоволення попиту, відсутності достатніх обігових коштів, низької рентабельності, значного відсотку збиткових підприємств тощо. Досягнення цілей неможливе за недооцінення ролі збутової політики підприємств та недостатнього дослідження механізму і засобів підвищення ефективності системи управління нею.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Теоретичним дослідженням маркетингової збутової політики, пошукам шляхів її формування та вдосконалення присвячено значну кількість робіт зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких варто відзначити М.В. Акулича, Л.В. Балабанову, Г.Дж. Болта, В.В. Бурцева, В.О. Вертоградова, А.М. Виноградську, Я.В. Вірлова, М.П. Гордона, В.Е. Демидова, П.Р. Діксона, Дж.Р. Еванса, Ф. Котлера, В.В. Кривещенко, Б.Г. Мазману, В.Є. Николайчука, Л.В. Осипову, І.А. Рабіновича, І.Л. Решетнікову.

Однак, беручи до уваги вагомі наукові здобутки попередників, зазначимо, що рівень теоретичної розробленості питань системного формування збутової політики підприємств недостатній, а низка організаційних аспектів залишається дискусійною.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення сучасних теоретичних основ маркетингової збутової діяльності підприємства, формування практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності маркетингової збутової політики підприємства за допомогою оптимізації витрат на збут товару.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Збут – це складова частина маркетингової діяльності підприємства, яка складається з цілісного процесу доведення товару до кінцевого споживача шляхом вжиття маркетингових заходів щодо вивчення потреб, формування та стимулювання попиту на товар підприємства для задоволення потреб споживачів та отримання прибутку [5].

Роль збуту в діяльності підприємства полягає в такому:

- збут є продовженням виробничої діяльності, що не просто зберігає створену, але й створює додаткову споживчу вартість і вартість товару, збільшуючи його загальну вартість;

- збут спрямований на комерційне завершення маркетингової та речове завершення виробничої діяльності підприємства; одночасно виявляє, формує та реалізує не тільки конкретні економічні підсумки його діяльності, але й конкретні потреби конкретних споживачів, тобто,

будучи однією з найважливіших підприємницьких функцій виробничого підприємства, він не тільки втілює його корпоративну місію, але й означеною мірі визначає її;

– збутова політика є одним із джерел конкурентної переваги як товару, так і підприємства загалом [6].

Метою збутової політики є реалізація довгострокових рішень щодо забезпечення потрібного обсягу продажу товару підприємства з визначеною прибутковістю за рахунок задоволення потреб споживачів.

Відповідно до мети збуту основним його завданням є доведення до конкретних споживачів певного товару з потрібними споживчими якостями в необхідній кількості (обсязі), у визначений час (термін), у визначеному місці, з допустимими (мінімальними) витратами.

Збутову політику підприємства слід розглядати як цілеспрямовану діяльність, принципи та методи здійснення якої покликані організувати рух потоку товарів до кінцевого споживача. Основною задачею є створення умов для перетворення потреб потенційного покупця на реальний попит на конкретний товар. До таких умов належать елементи збутової політики, капітали розподілу (збуту, руху товару) разом з функціями, якими вони наділяють.

Вимоги маркетингу не обмежуються лише створенням високоякісного товару, який відповідає вимогам споживачів, та правильним встановленням ціни на нього. Необхідно ще відповідним чином довести цей товар до кінцевих споживачів та забезпечити його доступність цільовому сегменту ринку. Для забезпечення ефективної реалізації вироблених товарів підприємство має вживати комплекс заходів, які забезпечують фізичний розподіл товарної ваги в ринковому просторі, доведення товарів до споживачів та організацію їх ефективного споживання (експлуатації). Це відображається в розробленні маркетингової збутової стратегії [4].

Роль збуту в маркетинговій діяльності обумовлена такими обставинами:

1) у сфері збуту залишковою визначається результат всіх зусиль, спрямованих на розвиток виробництва та отримання прибутку;

2) пристосовуючи збутову мережу до запитів споживачів, створюючи їм максимальні зручності до, під час та після споживання товару, виробник має значно більше шансів для перемоги в конкурентній боротьбі;

3) збутова мережа ніби продовжує процес виробництва завдяки доробці товару на його підготовки до продажу (сортування, фасування, упаковка);

4) тільки під час збуту найбільш ефективно виявляються смаки та переваги споживачів [3].

Під час формування збутової стратегії підприємство має враховувати багато факторів, основними з яких є такі:

– особливості кінцевих споживачів (їх кількість, скупченість, рівень доходів);

– можливості самої фірми (її фінансовий стан, конкурентоздатність, основні напрями ринкової стратегії, масштаби виробництва);

– характеристики товару (вигляд, середня ціна, сезонність виробництва, терміни зберігання);

– ступінь конкуренції та збутова політика конкурентів (їх кількість, концентрація, збутова стратегія та тактика);

– характеристика та особливості збуту (ємність, звичаї та торгова практика, щільність розподілу покупців);

– порівняльна вартість різних збутових систем.

Розуміння основних категорій збуту з точки зору маркетингу має бути основою для формування організаційного, методичного та матеріально-технічного забезпечення збутової діяльності підприємства. Саме такий підхід забезпечить ефективний збут продукції промислового сектору України.

Важливим інструментом економічного оцінювання збутової політики є аналіз формування коштів на кожному етапі, пов'язаному зі збутом товару. Такий аналіз необхідно проводити з огляду на обґрунтовану класифікацію збутових витрат, що обумовлює їх групування з метою виявлення впливу кожної групи на витрати операційної діяльності під час виготовлення товару (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати) та кінцеві результати діяльності підприємства. Згрупуємо витрати на збут та відобразимо їх у табл. 1 [1].

Як видно з табл. 1, збутові витрати – це витрати, утворені службами та підрозділами підприємства, які пов'язані зі здійсненням функцій, що складають зміст збутової діяльності; вони необхідні як для забезпечення функціонування системи управління збутовою діяльністю підприємства, так і для задоволення потреб споживачів.

Будь-які зміни збутової політики зумовлюють істотні структурні перебудови у системі налагодженого каналу збуту. Для того щоб цей процес проходив більш організовано та за можливості з меншими витратами, такі зміни повинні відповідати таким етапам формування маркетингової збутової політики.

Перший етап – визначення цілей збуту. Залежно від системних цілей діяльності підприємства на конкретному ринку цілями збуту можуть бути обсяг збуту, дохід або прибуток, час збуту, використання ресурсів, ступінь охоплення ринку, ступінь контролю за рухом товару тощо.

При цьому незалежно від того, на яку перспективу стають цілі (довгострокову або короткострокову), вони повинні бути досяжними в принципі й мати кількісний вираз.



**Класифікація збутових витрат підприємства за групами витрат**

<b>Групи витрат</b>	<b>Найменування витрат</b>
Витрати на утримання підрозділу підприємства, який пов'язаний зі збутом товару	На оплату праці та комісійні винагороди працівникам підрозділів, продавцям і торговим агентам, які забезпечують збут товару; на відрахування на соціальні заходи; на оплату службових відряджень; на матеріали та канцелярські товари тощо; на утримання, ремонт, експлуатацію основних засобів, необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів, пов'язаних зі збутом товару.
Витрати на підготовку товару до реалізації	На зберігання та упаковку товару; на транспортування готового товару між складами підрозділів (філіалів, представництв) підприємства; на пакувальні матеріали для затарювання товару на складах; на страхування товарів, призначених для подальшої реалізації, які зберігаються на складі підприємства.
Витрати на розподіл та реалізацію товару	На вантаження та розвантаження товару; на транспортування, перевалювання та страхування товарів, транспортно-експедиційні та інші послуги; пов'язані з транспортуванням товарів відповідно до умов договору поставки.
Витрати на проведення рекламних заходів та дослідження ринку	На розроблення та видання рекламних виробів; на рекламу в засобах масової інформації; на оформлення вітрин, виставок-продажів, включаючи відрядження працівників підприємства на виставку товарів підприємства; на придбання літератури інформаційного характеру для дослідження ринку.
Інші витрати, пов'язані зі збутом товару	На податки й збори; витрати, пов'язані із забезпеченням правил техніки безпеки та охорони праці.

На другому етапі вибирається стратегія збуту. Перш за все ухвалюється рішення про вибір принципу побудови непрямих каналів (з використанням «проштовхування» або «втягування» на практиці вказані принципи часто доповнюють один одного). Багато підприємств використовують «змішаний» принцип, за якого зусилля по збуту розподіляються між співпрацею з посередниками та роботою з кінцевими споживачами. Далі виявляються альтернативи конфігурації каналів розподілу (види каналів та їх структура). Під час використання прямих каналів встановлюється структурна одиниця (орган збуту), яка контактуватиме зі споживачами (агентами по збуту, магазинами, торговими представниками). Результатом другого етапу є виконання загальної концепції збуту підприємства щодо структури організації, побудованих інформаційних зв'язків, умов, на яких здійснюватиметься поставка продукції, оцінювання величини збутового бюджету.

Третій етап – відбір посередників та учасників збутової системи. З цією метою встановлюється перелік конкретних вимог до них, які впливають із загальної концепції збуту. Вимоги можуть бути пов'язані з ринковими можливостями посередників (обсяг ринку), здатністю маневрувати, рівнем професіоналізму працівників, можливостями демонстрації продукції, наданням послуг споживачам тощо.

На четвертому етапі здійснюється пошук шляхів здійснення успішної співпраці між учасниками кожного каналу розподілу. Сама по собі можли-

вість співпраці вже впливає зі спільності інтересів з реалізації конкретного товару. Проте для того, щоб вона могла бути реалізована практично та з максимальним прибутком для всіх сторін, застосовують методи, стимулюючи співпрацю. За характером вирішуваних задач їх можна об'єднати в декілька напрямів (табл. 2).

Вибір методів у кожному конкретному випадку визначається цілями збуту, його структурою, принципами побудови каналів збуту та особливостями кожного посередника. Слід мати на увазі, що в ситуаціях, пов'язаних з вибором засобів досягнення співпраці, не завжди активну (або навіть вирішальну) роль відіграє фірма-виробник. Часто умови диктують посередники, тим паче якщо вони мають переваги, які дають їм змогу це робити.

П'ятий етап – розробка технології контролю збутової діяльності загалом, за кожному каналу розподілу та окремими посередниками. Контрастними параметрами тут можуть бути досягнутий обсяг збуту, рівень витрат на збут і рентабельності продажу, що склався, якість роботи зі споживачами, оперативність у вирішенні проблем збуту, відносини співпраці, завойований у споживача імідж тощо [1].

Ці показники можуть бути використані під час оцінювання ефективності каналів збуту та діяльності посередників. Набуті значення показників піддаються аналізу, результати якого є підставою для ухвалення подальших рішень про продовження співпраці або відмову від нього, а також про шляхи подальшого вдосконалення роботи по

Методи досягнення співпраці посередників в процесі збуту

Метод	Завдання	Засоби
Мотивування ділянок	Добитися зацікавленості посередників в збуті товару, покращувати власне конкурентне положення в їх очах.	Позитивними мотиваціями є знижки, торгові націнки безкоштовні поставки, матеріальне стимулювання, конкурси, навчання та інформування, реклама. Негативними мотиваціями є загрози розірвати відносини, штрафи.
Формалізація відносин	Забезпечити регулярність контактів з посередником.	Договори, угоди, інтеграція діяльності (вертикальна й горизонтальна), фіксація ритму поставок, порядок оплати, оформлення замовлення.
Програмування майбутньої діяльності	Створити умови для співпраці в майбутньому.	Сумісне з партнерами вивчення ринку, розроблення способів кращого обслуговування споживачів, прогнозування обсягів збуту та його рентабельності.

збуту. Таким чином, найкращим каналом є той, який охоплює всі необхідні функції з проміжного оброблення продажу товарів кінцевому споживачу краще за конкурентів, а також за найнижчих відносних витрат.

У підвищенні ефективності маркетингового управління збутовою діяльністю підприємства важливу роль відіграє вдосконалення управління витратами. У період трансформації економічних відносин, коли правила на ринку диктує споживач, а виробник повинен здійснювати свою діяльність відповідно до цих вимог та кон'юнктури, яка склалась, актуальним є дослідження питань механізму формування збутових витрат. Мінімізуючи ці витрати, підприємство може поступово втратити свою частку на ринку, що унеможливіє вчасну реакцію на відповідні дії з боку конкурентів [2].

Оптимізація збутових витрат – це поетапний підхід до регулювання процесу формування витрат як за рахунок факторів виробництва, так і за рахунок стратегічного аналізу витрат від початку виробництва до моменту реалізації продукції покупцям. Економічна думка в цій галузі не дає однозначних тлумачень щодо прийняття оптимального рішення під час формування збутових витрат і визначення їх впливу на кінцеві результати діяльності підприємства [4].

Оптимізація витрат на збут товару є важливим напрямом формування маркетингової збутової політики підприємства. У зв'язку з цим необхідно виділити фактори, які є вагомими економічними резервами підвищення результативності використання збутових витрат на кожному етапі їх утворення: від дослідження ринку до обслуговування продажів.

1) Оптимізація витрат на управління збутом. Покращення формування витрат, пов'язаних з управлінням збутом на підприємствах, передбачає застосування прогресивних прийомів та методів організування виробництва, що дасть змогу мінімізувати витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу відділу маркетингу, на

оплату консультаційних послуг, судові витрати. Завдяки розвитку науково-технічного прогресу результати його впровадження на підприємствах дають змогу значно зменшити кількість працівників через автоматизацію ручного оброблення інформації та зменшення витрат на відрядження. Отже, з метою гнучкого реагування на зміни у зовнішньому оточенні виробники мають концентрувати свої дії на питаннях виконання та впровадження передових прийомів та методів організації праці, котрі передбачають диференціацію заробітної плати за результатами діяльності та застосування комплексного механізму мотивування через посилення зацікавленості працівників (подарунки, проведення змагань, комісійні винагороди).

2) Оптимізація витрат на маркетинг. Оптимізація маркетингових витрат передбачає ефективне обґрунтування всіх витрат, пов'язаних із дослідженням ринку, рекламою та стимулюванням збуту з метою забезпечення високого конкурентного статусу підприємства. У цьому сенсі доцільно систематично проводити аналіз коштів, необхідних для вжиття цих заходів, та аналіз економічних результатів діяльності. Аналіз витрат варто проводити регулярно для постійного контролю витрат і збитків, що дасть змогу виявити необґрунтовані втрати та недоцільне використання коштів на маркетингові операції. Формувати бюджет на позавиробничі витрати підприємства, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень та рекламуванням власної продукції, необхідно за допомогою аналітичних методів маркетингу, орієнтуючись на ринкову кон'юнктуру (оптимальне значення суми маркетингових витрат прямуватиме до максимуму).

3) Оптимізація транспортних витрат на перевезення товару. Оптимізація транспортних витрат на перевезення товару – це скорочення витрат на одиницю товару під час постачання товарів споживачам. У цьому разі варто розглядати витрати, що утворюються під час розподілу товару через прямий канал збуту та опосередкований (непря-

мий канал із залученням залежних та незалежних посередників), та вибрати оптимальне співвідношення цих каналів товароруку.

4) Пошук оптимального рівня обслуговування. Пошук оптимального рівня обслуговування ставить перед відділом маркетингу задачу, що вирішується через збільшення витрат на сервіс. Це приведе до зростання конкурентоспроможності підприємства та зниження втрат, пов'язаних з розподілом продукції. В умовах «ринку покупця» суб'єктам господарювання необхідно формувати свою систему управління збутовою діяльністю відповідно до споживчого попиту. Тому для досягнення оптимального рівня в обслуговуванні спеціалістам відділу доцільно використати принципи логістичного сервісу, які ґрунтуються на швидкому та надійному наданні комплексу обслуговування в процесі розподілу товару. Широка номенклатура логістичних послуг, рівень їх якості та вплив рівня обслуговування на конкурентоспроможність підприємства й величину витрат підкреслюють необхідність для виробників мати чітку стратегію в галузі логістичного сервісу. Комплексний підхід до визначення оптимального рівня обслуговування для підприємств передбачає збільшення витрат через:

- дотримання обумовлених договором термінів постачання товару;
- встановлення комплексу знижок з ціни;
- усунення втрат від пошкодження тари;
- зберігання товару на складах;
- гарантійне обслуговування та заміну.

В процесі прийняття рішення щодо визначення оптимального рівня обслуговування підприємства необхідно вибрати найбільш вагомий види послуг, тобто послуги, надання яких спричиняє великі витрати, а ненадання – суттєві втрати на ринку [2].

**Висновки з проведеного дослідження.** Збутова політика підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на організацію дієвої та результативної збутової мережі з метою підвищення ефективності продажу товару, що допомагає підприємству підвищити свою репутацію та займати провідну позицію на ринку.

Загалом можна стверджувати, що без побудови збутової політики на принципах маркетингу підприємство не здатне в сучасних умовах господарювання ефективно розвиватись та бути конкурентоспроможним на ринку. Оптимізація збутових витрат, визначене зростання їх до певної межі

на висококонкурентному ринку сприяють покращенню якості товару, зростанню ціни реалізації, формуванню позитивного іміджу для торговельної марки та збільшенню кількості споживачів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Мітрохіна Ю.П. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: підручник. Донецьк: Дон. ДУЕТ, 2009. 245 с.
2. Белоусова О.С., Клименко О.Л., Лещина К.В. Оцінювання ефективності збутової діяльності в рамках маркетингової політики розподілу промислового підприємства. Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. 2011. Вип. 4. С. 78–81.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Київ: Лібра, 1996. 267 с.
4. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. 12-е изд. Москва: издательский дом «Вильямс», 2010. 1072 с.
5. Ланкестер Д., Джоббер Д. Организация сбыта / пер. с англ. Л.В. Измайловой. Москва: Мн и Амалфея, 2003. 384 с.
6. Ткаченко В.В. Маркетингова збутова політика підприємства. Проблеми формування ринкової економіки: міжвідомчий науковий збірник. № 9. Київ: КНЕУ, 2001. С. 245–252.

#### REFERENCES:

1. Balabanova L.V., Mitrokhina, Yu.P. (2009). Stratehichne marketynhove upravlinnia zbutom pidpriemstv [Strategic marketing management of sales of enterprises]. Donets'k: Don. DUET, p. 245 [in Ukrainian].
2. Bielousova O.S., Klymenko O.L., Lieshchyna K.V. (2011). Otsinyuvannya efektyvnosti zbutovoyi diyal'nosti v ramkakh marketynhovoyi polityky rozpodilu promyslovoho pidpriyemstva [Estimate of Sales Efficiency in the Marketing Policy of Distribution of an Industrial Enterprise]. Derzhava ta regiony. Ser. Ekonomika ta pidpriemnytstvo. No. 4, pp. 78–81 [in Ukrainian].
3. Garkavenko S.S. (1996). Marketyng [Marketing]. K: Libra, p. 267 [in Ukrainian].
4. Kotler F., Armstrong G. (2010) Osnovy marketinga [Principles of Marketing]. Moscow: Viliams, p. 1072 [in Russian].
5. Lankester D., Dzhobber D. (2003), Organizacija sbyta. [Sales Organization]. (L.V Izmailova Trans). Moscow, Mn and Amalfeja, p. 384 [in Russian].
6. Tkachenko, V.V. (2001) Marketynhova zbutova polityka pidpriemstva [Marketing sales policy of the company]. Problemy formuvannia rynkovoї ekonomiky. No. 9, pp. 245–252.

**Bezuhla L.S.**Candidate of Public Administration,  
Senior Lecturer at Marketing Department  
Dnipro State Agrarian and Economic University**Porohodnichenko K.R.**Graduate Student  
Dnipro State Agrarian and Economic University**FORMATION OF A MARKETING SALES POLICY OF THE ENTERPRISE**

At the current stage of development of Ukraine's economy, the issues of raising domestic industrial production, the competitiveness of manufactured products (works, services), satisfaction of domestic needs of the country and its population are of vital importance, which should lead to an increase in the overall standard of living in the state. However, at the microeconomic level, there is the instability of the economic situation of many enterprises, which is largely due to the problems of efficient organization and system management of marketing policy.

Sales policy of an enterprise should be considered as a purposeful activity, principles and methods, the implementation of which is designed to organize the flow of goods to the end consumer. The main task is to create conditions for transforming the needs of a potential buyer into a real demand for a particular product. Among these conditions are elements of sales policy, capital distribution (sales, movement of goods), along with the functions that they give.

Understanding the main categories of marketing from the standpoint of marketing should be the basis for the formation of organizational, methodological, and logistical support of sales activities of the enterprise. It is this approach that will ensure the effective distribution of products of the industrial sector of Ukraine.

Optimization of expenses for the sale of goods is an important direction of the formation of marketing policy of the enterprise. In the process of making a decision on determining the optimal level of service, it is necessary to select the most important types of services, that is, services which are caused by high costs, a failure to provide – significant losses in the market.

In general, it can be argued that without building a marketing policy on the principles of marketing, the enterprise is not able to effectively develop and be competitive in the market under modern conditions.

## МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ METHODS AND MODELS FOR MAKING MANAGERIAL DECISIONS

УДК 330.1:338.2

**Бреус С.В.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Київський національний університет  
технологій та дизайну

**Семченко Є.О.**

магістрант  
Київський національний університет  
технологій та дизайну

*У статті здійснено дослідження теоретико-методичних аспектів прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності. Розглянуто сутність управлінських рішень. Акцентовано увагу на тому, що найважливішим резервом підвищення ефективності виробництва є підвищення якості прийнятих рішень. Відзначено, що підвищення якості прийнятих рішень можна досягти шляхом удосконалювання процесу прийняття рішень. Розглянуто основні методи та моделі прийняття управлінських рішень.*

**Ключові слова:** управлінські рішення, удосконалення процесу, методи прийняття рішень, якісні методи, кількісні методи.

*В статье осуществлено исследование теоретико-методических аспектов принятия управленческих решений в условиях риска и неопределенности. Рассмотрена сущность управленческих решений. Акцентируется внимание на том, что важнейшим резервом повышения эффективности производства является повышение качества принимаемых решений. Отмечено, что*

*повышения качества принимаемых решений можно достичь путем совершенствования процесса принятия решений. Рассмотрены основные методы и модели принятия управленческих решений.*

**Ключевые слова:** управленческие решения, усовершенствование процесса, методы принятия решений, качественные методы, количественные методы.

*Investigation of the thereto-methodical aspects of making managerial decisions in terms of risk and uncertainty has been examined in the article. The essence of managerial decisions has been considered. The emphasis has been placed on the fact that the most important reserve for improving the efficiency of production is to improve the quality of the decisions made. Improving the quality of the decisions made can be achieved by improving the decision-making process has been noted. The main methods and models of making managerial decisions have been considered.*

**Key words:** management decisions, improving the process, decision-making methods, qualitative methods, quantitative methods.

**Постановка проблеми.** В основу управління процесами покладаються управлінські рішення. Їхньою головною особливістю є те, що управлінські рішення приймають для забезпечення безперебійного функціонування об'єкта управління. Тому призначення, принципи та методи підготовки й прийняття управлінських рішень, вимоги до них, їхній зміст принципово відрізняються від рішень іншого характеру. Дослідження теорії їх прийняття є важливим для кожного управлінця. Найважливішим резервом підвищення ефективності виробництва є підвищення якості прийнятих рішень, що досягається шляхом удосконалювання процесу прийняття управлінських рішень.

### **Аналіз останніх досліджень та публікацій:**

У науковій літературі окремі аспекти дослідження питання розроблення методів прийняття управлінських рішень знайшли відображення в працях великої кількості науковців, таких як В. Асмус, М. Артюшина, Л. Багдасарян, В. Козаков, Л.Е. Орбан-Лембрик, О. Донел, Г. Кузьміна, І. Кунц, М. Морріс, В. Старра, М. Шорина, М. Чумаченко та інші.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методичних аспектів прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Ефективне прийняття управлінських рішень необхідне для виконання управлінських функцій, що потребує удосконалення процесу прийняття обґрунтованих рішень у ситуаціях визначної складності, в умовах ризику та невизначеності

й досягається шляхом використання методів та моделей прийняття рішень.

У загальному вигляді методи прийняття управлінських рішень являють собою сукупність розумових і практичних операцій, які використовуються в процесі державного управління для усвідомлення проблеми, постановки цілі, збору необхідної інформації, розроблення варіантів рішення, вибору оптимального рішення та організації його виконання.

Для прийняття виважених управлінських рішень використовують низку методів, до яких належать, зокрема, такі [1]:

1. Методи вивчення проблеми (діагностування). Використовуються методи, що дають змогу достовірно і повно описати проблему і виявити чинники, що привели до неї. Вибір методів залежить від характеру та змісту проблеми, термінів і коштів, виділених для її вивчення. Зокрема, значного поширення набули дві групи методів: методи економічного аналізу та прогнозування, їх застосовують з метою об'єктивного оцінювання поточного стану підприємства і передбачення, «що буде далі, якщо нічого не змінювати». Ці методи базуються на статистичному матеріалі минулих періодів у певній сфері діяльності.

2. Методи економічного аналізу. Ґрунтуються на вивченні аналітичних залежностей, що визначають співвідношення між умовами і результатами вирішення задач, поданих у вигляді формул, графіків, діаграм (зокрема, залежність між ціною на товар та попитом на нього; залежність рівня продуктивності праці від кваліфікації персоналу або

рівня оплати праці тощо). Знання сталих аналітичних залежностей дає змогу менеджеру швидко прийняти правильне рішення [1].

До методів економічного аналізу належать:

2.1. Метод абсолютних, відносних та середніх величин. Абсолютні величини використовують як базу для розрахунку середніх та відносних, відносні – у процесі аналізу динаміки показників, вони характеризують зміну показника у часі, середні величини узагальнюють відповідні сукупності типових однорідних показників.

2.2. Метод порівняння ґрунтується на зіставленні явищ, виділенні в них спільного та відмінного. У результаті відповідних порівнянь можуть бути виявлені відхилення від заданих показників плану чи показників за минулі періоди від середніх по підприємству та розроблені заходи їх підвищення.

2.3. Метод групувань дає змогу виявити і вивчити взаємозв'язки між різними економічними явищами, найсуттєвіші чинники, закономірності і тенденції, що властиві цим явищам. На основі простих (за однією ознакою) та комбінованих (за декількома ознаками) групувань будуються відповідні таблиці.

2.4. Індексний метод базується на відносних показниках, які відображають відношення рівня показника до рівня його в минулому або до рівня аналогічного показника, який розглядається як базовий. Він дає змогу розкласти за чинниками відносні та абсолютні відхилення узагальнюючого показника та виявити вплив на нього різних чинників.

2.5. Балансовий метод використовують за існування балансової узгодженості між показниками; у факторному аналізі – для перевірки правильності визначення впливу чинників на результативний показник, при цьому загальне відхилення за результативним показником дорівнює сумі результатів впливу усіх чинників.

2.6. Способи елімінування (виключення) передбачають виключення впливу всіх чинників, крім одного, вплив якого необхідно визначити. Використовують у факторному аналізі, коли є відповідна залежність між результативним показником і чинниками, що на нього впливають. Є такі форми зв'язку між результативним показником та чинниками впливу: адитивна (результативний показник визначається як сума значень двох чинників); мультиплікативна (результативний показник визначається як добуток значень чинників); кратна (результативний показник визначається як частка від ділення значень чинників); змішана (поєднує попередні форми).

Для підприємства важливим є прийняття рішення щодо досягнення оптимального обсягу прибутку та асортименту продукції. Значну роль у процесі оптимізації відіграє аналіз беззбитковості,

який дає можливість керівникам приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо визначення ринкової стратегії підприємства, встановлення ціни на запланований обсяг виробництва продукції та обсяг її виробництва і реалізації тощо [2]. За його допомогою визначається, за якого співвідношення обсягів продукції та її ціни підприємство може здійснювати свою діяльність беззбитково. Під час його проведення використовують поняття «сума покриття», яка розраховується як різниця між виручкою від реалізації і змінними витратами й використовується для відшкодування (покриття) умовно-постійних витрат.

Величина, що залишається після покриття умовно-постійних витрат, становить прибуток підприємства.

Для визначення того обсягу виробництва, який дає можливість підприємству працювати у «зоні беззбитковості», будують графік беззбитковості й розраховують «точку нульової рентабельності», або точку беззбитковості. Точку беззбитковості (критичний обсяг у натуральних одиницях) розраховують за формулою 1 [2].

$$V_{\text{крит}} = \frac{V_{\text{уп}}}{(C_{\text{од}} - B_{\text{зм}})}, \quad (1)$$

де  $V_{\text{уп}}$  – умовно-постійні витрати підприємства, грн.;

$C_{\text{од}}$  – ціна одиниці продукції, грн;

$B_{\text{зм}}$  – змінні витрати на одиницю продукції, грн.

3. Методи прогнозування. Передбачають використання накопиченого досвіду, поточних припущень щодо визначення перспектив організації. Їх поділяють на дві групи: кількісні та якісні [3].

Кількісні методи прогнозування використовують тоді, коли діяльність організації в минулому мала певну тенденцію, яку можна розвинути у майбутньому, і коли наявної інформації досить для виявлення статистично достовірних тенденцій або залежностей. До цих методів, зокрема, належать аналіз часових рядів та казуальне моделювання.

– аналіз часових рядів – заснований на припущенні, що події, які відбулись у минулому, дають можливість прогнозувати події у майбутньому. Цей метод аналізу часто використовують для оцінювання попиту на товари та послуги, оцінювання потреб у матеріальних запасах, прогнозування структури збуту, що характеризується сезонними коливаннями, потреби в кадрах. Використання його недоцільне в ситуаціях із високим рівнем мінливості або коли у середовищі господарювання відбулися значні зміни. Для виконання аналізу часових рядів необхідно проводити розрахунки з використанням сучасних математичних методів;

Якісні методи прогнозування передбачають здійснення прогнозування за допомогою експертів, до них належать:

– думка журі – поєднання та узагальнення думок експертів у релевантних сферах;

– спільна думка працівників збуту – досвідчені торгові агенти вміють передбачати майбутній попит, оскільки тісно співпрацюють зі споживачами;

– модель очікування споживачів – базується на результатах опитування клієнтів підприємства щодо майбутніх потреб, нових вимог до продукції тощо.

Менеджери використовують ті методи прогнозування, які є найпридатнішими за умов наявних обмежень і відповідають ситуації, що склалася на підприємстві.

4. Методи визначення способів розв'язання проблеми (генерація ідей). На цьому етапі відбувається накопичення інформації і змінюється підхід до її аналізу. Замість пошуку причин, що зумовили проблему, відшукується інформація, яка могла б допомогти її вирішити. Для цього використовують різні джерела: від спеціальних наукових досліджень і розробок – до інформації, що надходить від споживачів або є результатом аналізу дій конкурентів.

Важливим джерелом ідей є результати власних або запозичених досліджень і розробок. Власні розробки використовують зазвичай фірми-лідери, а запозичені – фірми-послідовники. Інформацію, що надходить із названих джерел, менеджер може опрацьовувати індивідуально або із залученням фахівців з відповідних галузей знань. В обох ситуаціях для знаходження нетривіального рішення доцільно використовувати творчий (евристичний) підхід до генерації ідей.

5. Евристичні методи являють собою сукупність логічних прийомів, методичних правил дослідження, пошуку істини, способів реалізації творчого потенціалу особистості. Ці методи активізують та інтегрують мислення, знання, ерудицію. Вони можуть бути індивідуальними або груповими [4]. До індивідуальних евристичних методів відносять методи ключових запитань (доцільно використовувати для накопичення додаткової інформації в умовах проблемної ситуації, вони підказують напрям пошуку та шляхи розв'язання проблеми), інверсії (передбачає використання нестандартних підходів до вирішення нової проблеми), ідеалізації (ґрунтується на уявленні про ідеальний спосіб розв'язання проблеми. Зокрема, у менеджменті використовується система контролю за якістю виконуваних робіт Лі Якокки. Він об'єднав систему виробництва і якості – і фактично використав принцип ідеальної моделі: органу контролю немає, а функції виконуються [2]), вільних асоціацій (використовується, коли проблема не може бути вирішена в межах наявного переліку рішень, для цього змінюється її формулювання [5]), морфологічного аналізу (метод психологічної

активізації творчого процесу, його сутність полягає у тому, що відбувається об'єднання в систему методів виявлення, підрахунку і класифікації всіх обраних варіантів певної функції досліджуваного об'єкта, він здійснюється у такій послідовності: формулювання проблеми, постановка завдання, складання списку всіх характеристик обстежуваного продукту чи операції, формування переліку можливих варіантів рішення за кожною характеристикою у вигляді багатомірної таблиці («морфологічної шухляди») [1]) тощо.

Групові евристичні методи:

– «розумова атака» (є найпоширенішим із методів групових методів, його сутність полягає у наданні кожному учасникові права подавати найрізноманітніші ідеї вирішення проблеми незалежно від їх обґрунтованості та здійсненності, без критики пропозицій, аналіз та оцінювання здійснюються по завершенні генерування ідей за критеріями та обмеженнями, що влаштовують організацію);

– «конференція ідей» (відрізняється від методу «розумової атаки» тим, що допускає доброзичливу критику у формі репліки чи коментарю задля покращення ідей);

– метод Дельфи (він належить одночасно до експертних методів, використовується за умови, що групу експертів неможливо зібрати разом, полягає в проведенні анкетування з повідомленням результатів кожного туру учасникам, що працюють окремо один від одного. Це багаторівнева процедура, експертам пропонують питання і формулювання відповідей без аргументації; отримані оцінки обробляють із метою одержання середньої і крайньої оцінок; експертам повідомляють результати першого туру, вказуючи оцінки кожного, за відхилення оцінки від середнього значення експерт її аргументує; у наступному турі експерти можуть змінити свою оцінку, пояснюючи причини коригування, результати опрацьовують і повідомляють експертам знову; тури повторюють, доки оцінки не стануть стабільними, під час опитування зберігається анонімність відповідей експертів, що виключає конформізм; ітеративна процедура опитування з повідомленням результатів оброблення та їхньою аргументацією спонукає експертів критично осмислювати свої судження [2]);

– метод номінальної групової техніки (також відноситься до експертних методів, він побудований за принципом обмеження міжособистісних комунікацій, усі члени групи на початковому етапі своє бачення способу розв'язання проблеми викладають письмово, запропоновані варіанти оцінюються усіма (також письмово) методом ранжирування, ідею, що отримала найвищу оцінку, приймають за основу рішення [6]).

Загалом в основу експертних методів покладена системність і цілісність знань експертів щодо проблеми чи явища, яке досліджують. Експертні

оцінки є особливим видом кількісних і якісних характеристик окремих сторін соціально-економічних і психологічних явищ і процесів [6].

6. Логіко-формалізовані методи прийняття рішень. Найчастіше їх використовують для обґрунтування рішень, пов'язаних з інвестуванням коштів у певний проект, що може мати різні альтернативи технічного чи організаційного вирішення. До них належать, зокрема, метод побудови «дерева рішень», платіжна матриця, аналіз чутливості, метод Монте-Карло [2].

7. Методи оцінювання ризиків. Вони поділяються на дві групи: якісні та кількісні.

7.1. Якісні методи. До них належать, зокрема, метод «дерева рішень» та експертні методи.

Метод «дерева рішень» ефективний для типових управлінських завдань, коли відомі умови реалізації та прогнози результати. Дає змогу охопити всі можливі варіанти вирішення проблеми. Його доцільно поєднувати з експертними методами, оскільки деякі його етапи потребують оцінювання фахівцями у відповідних сферах. В основі методу – модель процесу, що може розгалужуватися залежно від умов реалізації. Побудову «дерева рішень» здійснюють у такій послідовності:

7.1.1. Визначають усі можливі альтернативи (напрями дій або стратегію, вибрану особою, що приймає рішення, наприклад, освоєння нового продукту) та стани природи (ситуації, на які особа, яка приймає рішення, не може впливати, наприклад, рівень попиту).

7.1.2. Визначають вузли рішень (з яких може бути вибрана одна чи кілька альтернатив) та вузли стану природи (у яких можуть мати місце певні умови, що впливатимуть на реалізацію рішення). Символ вузла рішень – квадрат, символ вузла природи – коло.

7.1.3. Будують «дерево рішень» за його розгалуженнями у вузлах рішень та вузлах стану природи. Всі можливі виходи та альтернативи на ньому показують за їх логічною послідовністю.

7.1.4. Розраховують чисту теперішню вартість (NPV) для кожної гілки «дерева рішень» з урахуванням ймовірності настання певної події і вибирають найприйнятніший варіант рішення.

Під час використання обох варіантів важливо правильно врахувати міру невизначеності зовнішнього середовища, що впливає на величину NPV. Чим точніше визначена ймовірність настання певного стану природи, тим ближчими до оптимальних будуть вибрані рішення.

7.2. Кількісні методи. До них належать, зокрема, такі методи, як аналіз чутливості та метод Монте-Карло.

Аналіз чутливості. Це техніка аналізу проектного ризику, яка показує, як зміниться значення чистої теперішньої вартості NPV за заданої зміни вхідної змінної за інших умов. Використовується,

коли рішення приймають в умовах ризику та невизначеності. Метод передбачає:

- визначення ключових змінних, які впливають на значення NPV;

- встановлення аналітичної залежності NPV від ключових змінних;

- розрахунок базової ситуації – встановлення очікуваного значення NPV за очікуваних значень ключових змінних;

- зміну однієї із вхідних змінних на потрібну величину; при цьому всі інші значення фіксовані; проводиться послідовно для всіх вхідних змінних;

- розрахунок нового значення та його зміни у %;

- розрахунок критичних значень змінних проекту та визначення найчутливіших із них; критичне значення показника – це значення, за якого чиста теперішня вартість дорівнює нулю ( $NPV = 0$ );

- аналіз отриманих результатів і визначення чутливості NPV до зміни вхідних параметрів.

Аналіз чутливості простий у практичному використанні, проте має недоліки. Зокрема він розглядає окремих вплив кожної змінної на результуючу величину. Але на практиці часто майже усі змінні впливають на результати реалізації проекту одночасно.

Метод Монте-Карло – один із методів імітаційного моделювання. Сутність його полягає у поєднанні аналізу чутливості та ймовірності розподілу чинників моделі. Здійснюється генерування множини можливих комбінацій чинників з урахуванням їх ймовірного розподілу. Кожна комбінація приймається як значення NPV, і в сукупності керівник отримує ймовірний розподіл результатів проекту.

Управлінські рішення, як правило, приймаються за умов високої невизначеності, дефіциту інформації, тому суб'єкт управління не завжди може об'єктивно встановити критерії оцінювання та пріоритети їх важливості. З огляду на це на практиці часто використовують моделі, які дають змогу приймати не оптимальні, а задовільні рішення. Перевага зазвичай надається тому рішенню, яке вже суб'єктам управління відоме і дало прийнятні результати.

У загальному вигляді модель являє собою представлення об'єкта чи системи ідеї у деякій формі, відмінній від самої цілісності. Вона є спрощеним зображенням конкретної управлінської ситуації. Є низка причин, що зумовлюють використання моделі замість спроб прямої взаємодії з реальним світом [3]:

- складність реального світу (шляхом спрощення моделювання можна спростити реальний світ);

- експериментування (полягає в експериментальній перевірці альтернативних варіантів вирішення проблем, пов'язаних з управлінням);

- орієнтація управління на майбутнє (здійснюється за допомогою моделювання – єдиного систематизованого способу побачити майбутні



варіанти подій і визначити потенційні наслідки альтернативних рішень, що дає змогу їх об'єктивно порівнювати)

Є три базових типи моделей, які використовуються підприємствами для прийняття управлінських рішень [3]:

1) фізична модель (представляє те, що досліджується, за допомогою збільшеного чи зменшеного опису чи об'єкта системи;

2) аналогова модель (представляє досліджуваний об'єкт аналогом, що поводить себе як реальний об'єкт, але не виглядає як такий. Зокрема, це може бути організаційна схема. Вона являє собою простіший та ефективніший спосіб сприйняття і прояву складних взаємозв'язків структури великої організації, ніж складання переліку взаємозв'язку всіх працівників);

3) математична модель (символічна), у ній використовуються символи для опису чи властивостей характеристик чи об'єкта події).

Побудова моделі є процесом, до його основних етапів належать такі:

– постановка завдання, перший і найважливіший етап побудови моделі, здатний забезпечити правильне рішення управлінської проблеми, полягає у постановці завдання;

– побудова моделі. Розробник повинен визначити головну мету моделі, вихідні дані, яка інформація потрібна та яку інформацію передбачається одержати у процесі використання моделі;

– перевірка на ймовірність. Один з аспектів перевірки полягає у визначенні ступеня відповідності моделі реальній ситуації, визначається, чи всі істотні компоненти реальної ситуації вбудовані в модель. Другий аспект перевірки моделі пов'язаний із встановленням міри корисності інформації для прийняття ефективних управлінських рішень;

– використання моделі. Відбувається її впровадження на практиці;

– відновлення моделі. Відбувається за потреби зміни вихідних даних.

Ефективність моделі може бути знижена під впливом дії низки потенційних погіршень:

– недостовірні вихідні припущення і передумови (в основі будь-якої моделі лежать деякі вихідні допущення і передумови). Точність моделі залежить від точності передумов;

– інформаційні обмеження (основна причина неймовірності передумов та інших ускладнень).

Точність моделей визначається точністю інформації з проблеми.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Проведене дослідження теоретико-методичних аспектів прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності свідчить про те, що найважливішим резервом підвищення ефективності виробництва є підвищення якості прийнятих рішень. Відзначено, що підвищення якості прийнятих рішень можна досягти шляхом удосконалення процесу прийняття рішень. Розглянуто основні методи та моделі прийняття управлінських рішень. При цьому слід відмітити, що ефективне прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності може бути забезпечене за допомогою використання методів та моделей прийняття рішень.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Подсолонко А.О. Менеджмент: теорія і практика: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2003. 370 с.
2. Шегда. А.В. Менеджмент: Навчальний посібник. К.: «Знання», 2002. 584 с.
3. Лебедев А.Т. Основы менеджмента. Санкт-Петербург Издательский дом «Мим», 1997. с. 562.
4. Менеджмент организации / Под редакцией З.П. Румянцевой. Москва, 1996. 352 с.
5. Сладкевич В.П., Чернявский А. Д. Современный менеджмент. К., 2002. 150 с.
6. Андрушків В.М., Кузьмін О.Е. Основы менеджменту. Львів: «Світ», 1995. 423 с.

#### **REFERENCES:**

1. Podsolonko A.O. (2003) Menedzhment: teoriia i praktyka [Management: theory and practice]. Kyiv: TsUL, 370 p. (in Ukrainian)
2. Shehda A.V. (2002) Menedzhment [Management]. Kyiv: Znannia, 584 p. (in Ukrainian)
3. Lebedev A.T. (1997) Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]. St. Petersburg: «Mim», 562 c. (in Russian)
4. Pod redaktsyiei Z.P. Rumiantsevoi (1996). Menedzhment orhanizatsii [Management organization]. Moscow. 562 p. (in Russian)
5. Sladkevych V.P., Cherniavskiy A.D. (2002) Sovremennyyi menedzhment [Modern management]. Kyiv, 150 p. (in Ukrainian)
6. Andrushkyv V.M., Kuzmin O.E. (1995) Osnovy menedzhmentu [Fundamentals of Management]. Lviv: «Svit», 423 p. (in Ukrainian)

**Breus S.V.**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Management  
Kyiv National University of Technologies and Design**Semchenko Ye.O.**Master's Degree Student  
Kyiv National University of Technologies and Design**METHODS AND MODELS FOR MAKING MANAGERIAL DECISIONS**

The theoretical and methodical aspects of making managerial decisions in the conditions of risk and uncertainty are examined.

It is determined that the most important reserve for improving the efficiency of production is to improve the quality of the decisions that are made by improving the process of making managerial decisions.

It is noted that improving the quality of the decisions made can be achieved by improving the decision-making process. Effective management decision making is necessary for the performance of managerial functions. In general, the implementation of this requires the improvement of the process of making informed decisions in situations of extreme complexity, in conditions of risk and uncertainty, and is achieved along with the other through the use of methods and models of decision-making.

Effective management decision-making under conditions of risk and uncertainty can be ensured through the use of methods and models for making managerial decisions.

The main methods of making managerial decisions with the appropriate classification of their groups and subgroups are considered: methods of studying the problem (diagnosis); methods of economic analysis; forecasting methods; methods for determining the ways of solving the problem (generation of ideas); heuristic methods; logical-formalized methods of decision-making; methods of risk assessment. The features of their use are determined.

The essence and features of the three basic types of models used by enterprises for making managerial decisions are considered such as physical model; analogue model; mathematical model.

The construction of the model is a process and the paper considers its main stages, such as problem statement, model construction, probability testing, model use, and model renewal.

The effectiveness of the model can be reduced by the influence of a number of potential errors, such as false assumptions on which any model relies, based on some initial assumptions and prerequisites underlying any model; information constraints, which are the main reason for the incredible preconditions and other complications).

## АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

### ADAPTIVE MANAGEMENT OF THE FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF THE SERVICES SECTOR COMPANIES

УДК 005.336:336:641.013

**Брюшкова Н.О.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і логістики

Одеська національна академія харчових технологій

**Гемасв А.Б.**

магістрант

Одеська національна академія харчових технологій

*Нестабільність зовнішнього середовища підвищує необхідність застосування адаптивного управління діяльністю підприємств. У статті розглянуто доцільність застосування адаптивного управління результатами діяльності підприємств сфери обслуговування. Саме адаптивне управління фінансовими результатами повинне забезпечити сталий розвиток у сучасних умовах господарювання для підприємств сфери обслуговування.*

**Ключові слова:** управління, адаптивне управління, зовнішнє середовище, фінансові результати, ефективність, сфера обслуговування.

*Нестабільність внешней среды повышает необходимость применения адаптивного управления деятельностью предприятий. В статье рассмотрена целесообразность применения адаптивного управления результатами деятельности предприятий*

*сферы обслуживания. Именно адаптивное управление финансовыми результатами должно обеспечить устойчивое развитие в современных условиях хозяйствования для предприятий сферы обслуживания.*

**Ключевые слова:** управление, адаптивное управление, внешняя среда, финансовые результаты, эффективность, сфера обслуживания.

*Instability of the environment increases the need for adaptive management of enterprises. The article considers the expediency of applying adaptive management to the results of the activity of the service sector enterprises. It is the adaptive management of financial results that should ensure sustainable development in modern business conditions for service enterprises.*

**Key words:** management, adaptive management, external environment, financial results, efficiency, sphere of service.

**Постановка проблеми.** Характерними особливостями функціонування та розвитку підприємств в Україні є нестабільність зовнішнього середовища, в якому воно веде свою господарську діяльність. Невизначеність економічної та політичної ситуації, нестабільність ринку, поведінки конкурентів та власників збільшують ризик отримання негативного результату від господарської діяльності. Значні зміни в зовнішньому середовищі суттєво впливають на фінансові результати діяльності підприємств.

Усі ці фактори підсилюють необхідність удосконалення процесу адаптації підприємства до впливу зовнішнього середовища та підвищують актуальність постійного вдосконалення процесу адаптації підприємства до зовнішнього оточення, щоби вчасно реагувати на зміни в ньому. Формування адаптивного управління фінансовими результатами діяльності підприємства дасть йому змогу стабільно функціонувати на ринку, протистояти негативному впливу зовнішнього середовища та отримувати позитивні фінансові результати від здійснення господарської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку адаптивного механізму функціонування підприємств досліджувалися такими науковцями, як С.Б. Алексєєв, М.М. Буднік, С.А. Кравченко, Ю.Л. Степанова, Н.А. Туріца, М.М. Деркач, Л.І. Донець, А.О. Ждаміров, В.О. Животенко, Л.Л. Калініченко, П.Т. Саблук.

Дослідження управління фінансово-економічними результатами підприємств здійснені у працях І.Т. Балабанова, І.А. Бланка, О.Д. Василика,

В.П. Москаленка, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьгіна, В.К. Сенчагова, В.М. Федосова, Р.А. Слав'юка, Р.Р. Антоноука, М.І. Іщенко та багатьох інших учених.

Незважаючи на велику кількість досліджень з теми адаптивного управління підприємством та праць з управління фінансово-економічними результатами їхньої діяльності, досить мало уваги приділено дослідженню формування адаптивного управління саме фінансовими результатами діяльності підприємств.

**Постановка завдання.** Отже, метою статті є аналіз поняття адаптивного управління та можливостей його застосування щодо ефективного формування, розподілу та використання фінансових результатів підприємств сфери обслуговування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління – один із найскладніших видів діяльності у сучасному менеджменті. Сфера обслуговування характеризується нестабільними і мінливими умовами господарювання.

Поняття «адаптація» в загальному розумінні означає здатність системи пристосовуватися до змін. Разом із поняттям адаптивності набуло поширення поняття адаптивного управління. Що стосується адаптивного управління, нині немає однозначного визначення цього терміна.

А.Б. Борисов стверджує, що адаптивне управління – це форма управління підприємством, що допомагає йому гнучко змінюватися, швидко пристосовуватися до цілей, що оновлюються, завдань, функцій підприємства, до змін у зовнішньому економічному середовищі, в умовах своєї діяльності [1].

На думку Л.Л. Калініченко, «адаптивне управління є окремим видом управління, а саме гнучким, інноваційним управлінням промисловими підприємствами, здатними пристосуватися до нових умов у зовнішньому та внутрішньому середовищі за допомогою нових інструментів і методів управління» [2, с. 179].

С.Б. Алексєєв [3, с. 30] вважає, що адаптивне управління асоціюється з поняттям продуктивності, хоча продуктивність як критерій успіху організації виправдана тільки у разі, якщо ринок дає додаткові можливості збуту продукції.

В.П. Стасюк розглядає адаптивне управління як забезпечення максимальної віддачі від ресурсів, що використовуються підприємством у процесі функціонування [4, с. 24].

З вищенаведеного можна дійти висновку, що адаптивне управління розглядається як набір дій і методів, що характеризуються здатністю системи управління адаптуватися до змін зовнішнього середовища, та є окремим інноваційним видом управління.

Головною ціллю існування управлінської системи підприємства є сталий розвиток та фінансова ефективність його діяльності. Для забезпечення ефективної роботи та отримання позитивних фінансових результатів підприємство сфери обслуговування повинне мати можливість швидко виявляти негативні тенденції зовнішнього та внутрішнього середовища і вчасно реагувати на них. Систему управління підприємством можна назвати адаптивною лише тоді, коли вона дає змогу виявляти і визначати зміни якомога раніше. Чим вище рівень такої системи, тим ефективніше працюватиме підприємство, тим кращий фінансовий результат воно матиме.

Фінансовий результат є показником, який формується під дією різних факторів, але основні з них – внутрішнє і зовнішнє середовище.

Фінансовий результат може мати три форми:

- прибуток (доходи більші за витрати);
- збиток (витрати більші за доходи);
- нульовий результат (витрати дорівнюють доходам).

Для отримання прибутку як найкращого фінансового результату підприємствам сфери обслуговування необхідно застосовувати саме адаптивне управління фінансовими результатами, тому що діяльність підприємств цієї сфери відбувається в умовах мінливого і непередбачуваного зовнішнього середовища.

Під адаптивною моделлю управління ми розуміємо таку модель, яка придатна та ефективна у різних управлінських ситуаціях. Адаптивне управління фінансовими результатами є одним із напрямів адаптивного управління загалом, тому управління адаптивністю підприємства сфери обслуговування має здійснюватися на основі таких базових принципів [5]:

– гнучкості – управління з урахуванням динамічного, різноманітного й складного оточення, що дає змогу швидко змінюватися;

– відкритості – необхідність взаємодії із середовищем;

– зворотного зв'язку – своєчасне розуміння та реагування на вимоги ринку;

– необхідної різноманітності – підвищення ступеня варіативності пропонованого підприємством продукту;

– рефлексивності – формування реакцій на періодичні ризики середовища.

Що стосується функцій адаптивного управління, то вони базуються на основних функціях менеджменту, таких як прогнозування, планування, організація роботи, стимулювання; координація і регулювання; контроль, облік і аналіз.

Ключовими цілями адаптивного управління загалом та фінансовими результатами зокрема у сучасних економічних умовах є:

- мінімізація витрат виробництва;
- якість та надійність продукції (товарів/послуг);
- скорочення термінів виконання замовлень;
- надійність постачань;
- здатність реагувати на зміни попиту;
- гнучкість та здатність до освоєння нової продукції;
- інноваційна діяльність [6, с. 43–45].

Зазвичай виділяють два основних способи управління:

– регулювання, тобто управління за відхиленнями;

– управління за цілями, або адаптивне управління.

Адаптивна система управління забезпечує автоматичне налаштування параметрів для забезпечення показників якості діяльності підприємства як основної умови нормального функціонування всієї його системи. Адаптивний механізм виступає складовою частиною системи управління підприємством, яка безпосередньо впливає на фактори результативності діяльності підприємств сфери обслуговування.

Для ефективного функціонування адаптивна модель управління повинна мати дві основні частини:

– планування основних показників фінансово-економічної діяльності, які забезпечать пасивну адаптацію підприємства до змін зовнішнього середовища;

– регулювання, яке повинне забезпечити контроль основних параметрів господарської діяльності натеper та для використання можливостей для подальшого розвитку.

На формування фінансового результату діяльності підприємств впливають дві групи факторів – зовнішні (на які підприємство не може впливати) та внутрішні (регулюються підприємством). Тому

застосування адаптивного управління дасть можливість ефективно управляти фінансовими результатами підприємства, бо саме адаптивне управління враховує зміни зовнішнього та внутрішнього середовища і дає можливості для своєчасного прийняття відповідних управлінських рішень.

Тобто для ефективного управління фінансовими результатами потрібно сформувати на підприємстві адаптивну систему управління. Вважається, що формування адаптивної системи управління підприємством може відбуватися за певною послідовністю [7, с. 305].

Етап 1. Оцінювання адаптивності залежно від стадії життєвого циклу підприємства є важливим елементом формування цілісної системи адаптивного управління, оскільки саме від рівня адаптивності залежить рішення щодо подальшого розвитку підприємства і підтримки належного рівня адаптивності.

Етап 2. Комплексне дослідження зовнішнього середовища на основі пошуку інформації; аналізу ринків і зовнішніх умов збуту (окремих ринкових сегментів, конкурентів, споживачів); виявлення сильних і слабких сторін діяльності підприємства; вивчення змін у законодавчій і нормативній базі.

Етап 3. Аналіз внутрішнього середовища – економічна діагностика стану й аналіз діяльності підприємства (аналіз рентабельності; оцінка вартості активів і вартості підприємства; аналіз ключових фінансових показників та індикаторів, рівня платоспроможності та потенційного банкрутства, наявних фінансових резервів тощо); внутрішньофірмові дослідження (аналіз організаційної структури, виробничо-збутової діяльності, маркетингової стратегії, витрат, портфельний аналіз інвестицій, виявлення сильних і слабких сторін підприємства).

Етап 4. Формування адаптивної стратегії управління підприємством. Необхідне розроблення такої стратегії, особливо зважаючи на членство України у СОТ, асоціацію з ЄС та через актуальність проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. У стратегії мають бути передбачені адаптаційні заходи залежно від життєвого циклу підприємства.

Етап 5. Реалізація заходів адаптивної стратегії.

Етап 6. Оцінювання ефективності адаптивності системи управління підприємством за розробленим механізмом і критеріями ефективності.

Для впровадження на підприємствах сфери обслуговування адаптивного управління необхідно:

- 1) постійно проводити діагностику системи управління підприємством;
- 2) проводити моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- 3) впровадити ефективні та сучасні інформаційні технології для забезпечення планування діяльності;

4) використовувати можливості стратегічного менеджменту для управління діяльністю підприємства;

5) розробити та впровадити процес управління опором змінам;

6) розробити й обрахувати узагальнюючий показник адаптаційного потенціалу підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Результати фінансової діяльності є головним показником ефективності функціонування будь-якого підприємства. Управління прибутком є важливим та складним управлінським завданням, а управління фінансовими результатами є частиною загальної системи управління підприємством. У нестабільних економічних умовах надважливим стає використання адаптивної системи управління підприємством сфери обслуговування загалом та адаптивне управління фінансовими результатами зокрема. Отже, адаптивне управління можна вважати одним із способів управління в нестабільній ситуації, тому що в нестабільній ситуації отримання позитивного результату діяльності виявляється досить складним завданням. За допомогою використання адаптивного управління фінансовими результатами у підприємств сфери обслуговування з'являється можливість протистояти негативним змінам зовнішнього середовища та отримувати прибуток, а значить – розвиватися.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. М.: Книжный мир, 2003. 895 с.
2. Калініченко Л.Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі / Л.Л. Калініченко. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2011\\_33/11klice.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2011_33/11klice.pdf).
3. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия: Монография / С.Б. Алексеев. Донецк: ДонНУЭТ, 2007. 170 с.
4. Стасюк В.П. Моделі адаптивного управління підприємством у нестабільному зовнішньому середовищі [Текст]: автореф. дис. д-ра екон. наук / В.П. Стасюк. Донецьк: ДНУ, 2003.
5. Олексюк М.І. Адаптивний підхід до управління ризиками торговельних підприємств / М.І. Олексюк // Ефективна економіка. 2013. № 11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_11\\_81](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_81).
6. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент [Текст] / Р.Б. Чейз, Н.Дж. Эквилан, Р.Ф. Якобс. М.: Вильямс, 2008. 1184 с.
7. Стец І.І. Адаптивне управління / І.І. Стец. URL: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/58.pdf>

#### REFERENCES:

1. Borisov A.B. (2003) Bol'shoi ekonomicheskii slovar' [Big economic dictionary]. M.: Knizhnyy mir. (in Russian)
2. Kalinichenko L.L. (2011) Adaptivne upravlinnia pidpriemstvom v konkurentnomu seredovyschchi

[Adaptive enterprise management in a competitive environment]. – Available at: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2011\\_33/11kllice.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2011_33/11kllice.pdf). (accessed 23 October 2018).

3. Alekseev S.B. (2007) *Adaptivnoe upravlenie konkurentosposobnost'yu predpriyatiya: Monografiya* [Adaptive management of enterprise competitiveness: Monograph]. Donetsk: DonNUET. (in Ukrainian)

4. Stasiuk V.P. (2003) *Modeli adaptivnoho upravlinnia pidpriemstvom u nestabilnomu zovnishnomu sere-dovyshchi* [Models of adaptive enterprise management in an unstable external environment] (PhD Thesis), Donetsk: DNU.

5. Oleksiuk M.I. (2013) *Adaptyvnyi pidkhid do upravlinnia ryzykamy torhovelynykh pidpriemstv* [Adaptive approach to managing the risks of trading enterprises]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], vol. 11. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_11\\_81](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_81) (accessed 22 October 2018).

6. Cheyz R.B. Ekvilayn N.J., Yakobs R.F. (2008) *Proizvodstvennyy i operatsionnyy menedzhment* [Production and operational management] M.: Vil'yams, 2008. (in Russian)

7. Stets I.I. (2017) *Adaptyvne upravlinnia* [Adaptive management]. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/58.pdf7> (accessed 24 October 2018).

**Brushkova N.O.**

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at  
Department of Management and Logistics  
Odessa National Academy of Food Technologies

**Hemayev A.B.**

Graduate Student,  
Odessa National Academy of Food Technologies

## ADAPTIVE MANAGEMENT OF THE FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF THE SERVICES SECTOR COMPANIES

The characteristic features of the operation and development of enterprises in Ukraine are the instability of the external environment, in which it conducts its economic activity. Significant changes in the external environment significantly affect the financial performance of enterprises. Formation of adaptive management of financial results of enterprises will allow it to operate stably in the market, to withstand the negative impact of the external environment, and to obtain positive financial results from the implementation of economic activity.

The purpose of the article is to analyse the concept of adaptive management and its possibilities for effective formation, distribution, and use of financial results of enterprises in the service sector.

Adaptive management is considered as a set of actions and methods that are characterized by the ability of the management system to adapt to changes in the environment and is a separate, innovative type of management.

An enterprise management system can be called adaptive only when it allows detecting and identifying changes as early as possible. The higher the level of such a system, the more efficiently the enterprise will operate, and the better the financial result it will have. We understand the adaptive management model as a model that is suitable and effective in different management situations.

Adaptive management system provides automatic adjustment of parameters to ensure the quality of enterprise performance, as the main condition for the normal functioning of its entire system. The adaptive mechanism acts as an integral part of the enterprise management system, which directly affects the performance factors of the service sector enterprises.

The formation of the financial performance of enterprises is influenced by two groups of factors – external (which the company cannot influence), and internal (regulated by the enterprise). Therefore, the application of adaptive management will enable to effectively manage the financial results of the enterprise, because it is adaptive management that takes into account changes in the external and internal environment and provides opportunities for the timely adoption of appropriate managerial decisions.

The results of financial activity are the main indicator of the efficiency of the operation of any enterprise. Managing profits is an important and complex management task, and managing financial results is a part of the overall enterprise management system. In an unstable economic environment, the use of an adaptive management system for the service sector enterprise in general and adaptive management of financial results in particular is of paramount importance. Through the use of adaptive management of financial results in service businesses, there is an opportunity to withstand the negative changes in the environment, and to profit, and therefore – to develop.

## УПРАВЛІННЯ КОРУПЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

### MANAGEMENT OF CORRUPTION RISKS IN THE ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

*У статті досліджені основні підходи щодо визначення змісту та поняття «корупційний ризик». Проаналізовано випадки корупції в бізнес-середовищі. Обґрунтовано шкідливість корупції для бізнесу. Запропоновано узагальнену класифікацію корупційних ризиків у діяльності організацій малого та середнього бізнесу залежно від видів корупції та функціональних сфер її виникнення. Розглянуто послідовність управління корупційними ризиками. Запропоновано порядок управління корупційними ризиками для організацій малого та середнього бізнесу.*

**Ключові слова:** корупція, корупційні ризики, класифікація корупційних ризиків, управління корупційними ризиками, комплаєнс.

*В статье исследованы основные подходы к определению содержания понятия «коррупционный риск». Проанализированы случаи коррупции в бизнес-среде. Обоснована вредность коррупции для бизнеса. Предложена обобщенная классификация коррупционных рисков в деятельности организаций малого и среднего бизнеса в зависимости от видов*

*коррупции и функциональных сфер ее возникновения. Рассмотрена последовательность управления коррупционными рисками. Предложен порядок управления коррупционными рисками для организаций малого и среднего бизнеса.*

**Ключевые слова:** коррупция, коррупционные риски, классификация коррупционных рисков, управление коррупционными рисками, комплаенс.

*The definition of content and the concept of corruption risk were investigated in this article. Cases of corruption in business environment were analysed. The harmfulness of corruption for business was substantiated. General classification of corruption risks in the species and functional areas of its emergence were proposed. Sequence of corruption risk management was considered. The procedure for managing corruption risks for small and medium business way proposed.*

**Key words:** corruption, corruption risks, classification of corruption risks, management of corruption risks, compliance.

УДК 330.131.7

**Віннікова І.І.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**Марчук С.В.**

асистент кафедри менеджменту Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** В Україні дуже гостро відчувається проблема корупції, яка є загрозою верховенству права й демократії, правопорядку та соціальній справедливості, перешкодою сталому економічному розвитку суспільства, прозорій роботі малого і середнього бізнесу.

Очевидне бажання України стати рівноправним членом європейського співтовариства робить необхідним етичне ведення бізнесу та боротьбу з корупцією в бізнесі.

В останні роки корупція в Україні набула ознак системного явища, яке поширює свій негативний вплив на всі сфери економічного життя суспільства.

Ведення бізнесу завжди пов'язане із загрозами – економічними та репутаційними. Причому такі ризики можуть виникати ззовні, під час вирішення питань у державних або муніципальних органах, а можуть чатувати на підприємця зсередини – у власній компанії.

У всьому світі визнано, що раціональне планування заходів боротьби з корупцією завжди має включати визначення корупційних ризиків, їх впливу, і на базі цього необхідно здійснювати планування контрзаходів.

Правильно розставлені пріоритети в управлінні корупційними ризиками на підприємствах малого і середнього бізнесу зможуть вивести організації на більш високий рівень рентабельності.

Згідно з даними рейтингу держав-корупціонерів та світового Індексу сприйняття корупції від Transparency International, Україна, на жаль,

посіла 130 місце серед 197 країн за рівнем корупційних ризиків [1].

Закон України «Про запобігання корупції», спрямований на покращення стану у сфері етичної поведінки в малому та середньому підприємстві, запровадив як обов'язкову норму участь юридичних осіб у превентивних антикорупційних заходах [2].

Саме тому питання управління корупційними ризиками набувають усе більшої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На жаль, дуже мало робіт присвячено управлінню корупційними ризиками в діяльності організацій малого і середнього бізнесу.

Загальноприйнятого трактування поняття «корупційний ризик» досі не вироблено, передусім через відсутність наукових досліджень і публікацій на цю тему.

Корупційні ризики – неоднорідні за змістом та формами прояву. Тому за відсутності поглиблених і системних наукових досліджень цієї проблематики регулятори діють хаотично та неефективно.

Необхідно відмітити, що проблемі корупції приділяється значна увага теоретиками й аналітиками далекого зарубіжжя. Серед них – Т. Авен, С. Алатас, Ж. Картьє-Брессон, Ф. Найт, А. Холтон та інші [3–7].

Дослідниками корупції як явища соціально-економічного характеру можна вважати Н. Кузнецову, О. Дудорова, В. Комісарову, В. Панкратову, К. Футея та інших.

З урахуванням аналізу досліджень у цьому напрямі надана оцінка сучасного стану можливих

корупційних ризиків в організаціях малого та середнього бізнесу, вивчені можливості для подальшої їх мінімізації та запропоновано низку рекомендацій.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка сучасного стану корупційних ризиків в організаціях малого та середнього бізнесу, а також розроблення практичних рекомендацій щодо управління корупційними ризиками в діяльності організацій малого та середнього бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємцями корупція доволі часто сприймається як органічний складник ведення бізнесу, інструмент вирішення певних проблем на різних ринках [8, с. 237].

У класичному розумінні корупційні ризики є комплексом економічних, правових, організаційних та інших факторів і причин, які породжують, стимулюють осіб, що приймають управлінські рішення стосовно діяльності суб'єктів господарювання, до скоєння корупційних правопорушень під час виконання ними своїх функцій.

Сутність корупційних ризиків полягає в тому, що будь-яка управлінська діяльність, у тому числі пов'язана з використанням засобів і (або) майна організацій малого та середнього бізнесу, схильна до корупційних ризиків, тобто обставин, що провокує посадова особа організації щодо незаконного використання посадового становища з метою отримання вигоди для себе або третіх осіб, або незаконне надання такої вигоди зазначеній особі, іншим фізичним особам.

Корупційний ризик не існує безвідносно управлінських рішень, а також діяльності суб'єктів господарювання, підприємництва, бізнесу. Носії корупції, переслідуючи економічні інтереси у межах певної фінансово-економічної системи, обов'язково наражаються на економічні ризики за певних умов (коли сфера їхньої діяльності достатнім чином не контролюється або якщо відповідальність за фінансові й матеріальні збитки можна перекласти на інших суб'єктів господарювання чи на суспільство загалом) [9, с. 315].

Аналізуючи корупцію в Україні, Price waterhouse Coopers дійшов висновку, що її коріння – у тіньовій економіці. Крім того, фундаментом для корупції є протиріччя в законодавстві, злиденність населення та його толерантність до хабарників. За результатами соціологічного дослідження, проведеного на замовлення інтернет-порталу ZN.UA Київським міжнародним інститутом соціології, 47,3% українців вважають, що рівень корупції зберігся, 31,8% – що підвищився. І лише 5% відчували зменшення корупційного пресу. При цьому 15% не змогли визначитися з оцінкою масштабів корупції [10].

Прикладами таких корупційних дій є випадки, коли працівник «зливає» конфіденційну інформацію про перспективи розвитку організації конкуренту або виконує в робочий час «ліву» роботу,

влаштує в компанію та опікає «свою» людину, підробляє документи, домовляється з чиновником про «відкат» або просто використовує робочий час і ресурси компанії в особистих цілях. Все це належить до групи внутрішніх корупційних ризиків, здатних вкрай негативно вплинути на бізнес і спричинити фінансові втрати і втрату довіри до компанії з боку ділових партнерів, а в крайніх ситуаціях пов'язане із загрозою адміністративного і навіть кримінального покарання.

Також гучним корупційним скандалом є випадок із нафтовою державною компанією Petrobras у Бразилії, який набув розголосу в 2014 році. Petrobras звинуватили в неправомірному присвоєнні контрактів будівельних та інженерних компаній, в результаті чого багато людей опинилися без роботи. Це досить серйозно вдарило по виконавчих директорах самої Petrobras і деяких представниках політичних еліт.

Прикладами можуть слугувати справи Statoil ASA (Норвегія) за передачу хабарів чиновникам в Ірані, АВ Volvo (Швеція) за підкуп посадових осіб в Іраку, Magyar Telekom Plc. (Угорщина) за корупційні дії в Македонії [11].

ЗАТ «Мерседенс Бенц Рус» (дочірня компанія німецької корпорації Daimler) у квітні 2010 року погодилася виплатити як штраф за підкуп російських чиновників \$27,36 млн.

У серпні 2012 року корпорація Pfizer погодилася заплатити за позовом SEC \$60,2 млн за хабарі, передані в тому числі і в Росії.

У 2010 році SEC почала розслідування відносно Hewlett-Packard за інформацією про те, що корпорація заплатила хабар у розмірі 8 млн євро, щоб виграти контракт на поставку комп'ютерних систем російським правоохоронним органам.

У 2011 році ЗАТ «Корпорація ГРИНН» за корупційні дії поплатилася сумою в розмірі 100 млн. рублів, у тому числі конфіскацією сорокамільйонного хабара в додаток до шістидесятимільйонного штрафу.

У грудні 2013 Комісія з цінних паперів і бірж США висунула звинувачення проти світового виробника харчових продуктів Archer-Daniels-Midland (ADM) у нездатності запобігти незаконним виплатам, які проводили дочірні компанії ADM за кордоном на користь українських чиновників, порушуючи тим самим вимоги FCPA. Foreign Corrupt Practices Act – федеральний закон Сполучених Штатів Америки про боротьбу з корупцією в міжнародній діяльності, що має екстериторіальну дію, тобто його юрисдикція поширюється за межі території США) [11].

Розслідування Комісії довело, що дочірні компанії ADM у Німеччині (ACTI GmbH) й Україні (ACTI Ukraine) виплачували хабарі через посередників на загальну суму \$21 млн з метою забезпечення повернення ПДВ. Платежі були приховані шляхом



запису їх у бухгалтерському обліку як страхових премій та інших ділових витрат. Розслідування також довело, що система антикорупційного комплаєнса компанії ADM була недосконалою і недостатньою, а корупційні дії дочірніх підприємств ADM в іноземних юрисдикціях привели до незаконного збагачення на суму \$33 млн [11].

Для бізнесу корупція є дуже шкідливою тому, що створює перешкоди просуванню та закріпленню кращих кадрів, створює передумови до розбещення персоналу та погіршення морального середовища у колективі; приводить до падіння конкурентоздатності, втрати клієнтів та доходів, гальмування розвитку; створює передумови до втрати конфіденційної інформації та інтелектуальної власності, розкрадання цінностей; приводить до зниження або доведення до нуля репутаційного капіталу підприємця та його бізнесу.

Комплексне вирішення проблеми корупції передбачає використання вітчизняного антикорупційного законодавства на тлі тісної міжнародної взаємодії різних інститутів регулювання підприємницької діяльності.

У таблиці 1. наведено узагальнену класифікацію корупційних ризиків у діяльності малого та середнього бізнесу.

Управління корупційними ризиками в діяльності організацій малого та середнього бізнесу має будуватися в такій послідовності: ідентифікація корупційних ризиків та їх оцінка; управління корупційними ризиками; розроблення антикорупційних програм і планів і контроль за їх реалізацією.

Метою виявлення, ідентифікації та оцінки корупційних ризиків є визначення конкретних бізнес-процесів і ділових операцій у діяльності організацій малого та середнього бізнесу, під час

Таблиця 1

**Узагальнена класифікація корупційних ризиків у діяльності малого та середнього бізнесу [11–12]**

Вид корупційного ризику	Сутність ризику	Приклад
1	2	3
Лобювання інтересів підприємця або компанії	Ухвалення місцевого (локального) нормативного акту, що незаконно враховує конкретний інтерес конкретного підприємця (переведення землі з однієї категорії в іншу, зміна генерального плану для будівництва певного об'єкта, внесення змін до чинного нормативного акта під конкретну ситуацію з наступним скасуванням такого рішення після врегулювання ситуації, видача субсидій в обхід процедури тощо).	1. Казино Caesars Entertainment Operating Company, Inc. заснувало громадську організацію «Переможемо разом» для об'єднання своїх працівників та інших осіб, зацікавлених у роботі казино, щоб домагатися від політиків потрібних рішень. 2. Лобювання в США здійснюється великими асоціаціями і спілками, які представляють окремі галузі, торговельне підприємництво, професійні, соціальні й інші інтереси. Найбільш авторитетними спільнотами США є: Національна Асоціація Виробників (National Association Manufacturers), Американська Медична Асоціація (American Medical Association), Національна Асоціація Ріелторів (National Association of Realtors), Американський інститут бензину (American Petroleum Institute).
Благодійність, спонсорство, внески	Пожертви на соціальні проекти та благодійні внески у фонди як «відкат» під час укладення договорів поставки. Або спонсорська підтримка за певні послуги, а не з метою надати допомогу.	Керівники або засновники цієї благодійної організації мають безпосереднє (або через афілійованих осіб) ставлення до потенційного замовника продукції.
Тендери та конкурси	Відкати під час участі у тендерах, підставні особи для участі в конкурсах і торгах. Оплата компанією послуг представника за сприяння під час проведення тендеру, коли представник використовує свої особисті зв'язки з чиновником, який сприяє у виграші в тендері за відповідну винагороду чи інші вигоди. Запрошення компанією делегації державних посадових осіб, що курують питання укладання держконтрактів на виконання робіт або послуг, з метою ознайомлення з інноваційним виробничим процесом із наданням таких преференцій.	Переліт, включаючи декількох членів сімей, першим класом, проживання у п'ятизірковому готелі, шопінг, екскурсії, семінари, розваги і все за рахунок компанії. Мета – можливість укладення вигідного держконтракту.

1	2	3
Подарунки та гостинність	Подарунки і підношення – дорогі, особливі. Сувенірна продукція компанії – не виправдано дорога або у завищених обсягах.	1. Пропозиція представнику протилежної сторони під час переговорів провести вихідні на гарному курорті з покриттям усіх витрат, якщо переговори пройдуть успішно. 2. Продукція для участі у виставках і заходах – фактично завуальована форма подарунків, може бути навіть спеціально виготовлена під виглядом виставки для конкретного одержувача за певні послуги.
Особиста вигода	Дії співробітника в інтересах власного бізнесу або бізнесу близьких родичів, присвоєння під виглядом законних угод майна організації в інтересах ключових осіб або їхніх родичів і знайомих.	1. Незаконне привласнення активів компанії – фіктивні контрагенти, завищення сум до відшкодування, крадіжки зі складу, фальшиві відвантаження, розголошення конфіденційної інформації, фіктивні працівники, невідпрацьовані по-наднормові, фіктивні рахунки тощо. 2. «Ліві» доходи – одержання плати за послуги, що надаються від імені організації, mimo каси або збільшення вартості послуг з утриманням частини собі в кишеню. 3. Обман із метою одержання вигоди – спотворення звітів про результати діяльності та фінансової звітності.
Конфлікт інтересів	Ведення особистого бізнесу з роботодавцем та/або його контрагентами.	1. Непотизм (кумівство) – влаштування на роботу в обхід конкурсу або людини, яка напевне не відповідає вимогам, вирішення питань «опікуваного», завищена заробітна плата, неслужбові відносини, «уявні» співробітники (одержують зарплату, але не працюють), суміщення робіт тощо
Ризики які пов'язані з функціями та завданнями працівників бізнес-організацій		
Вид корупційного ризику	Сутність ризику	Приклад
Управління бізнес-організацією	Використання посадовими особами бізнес-організації делегованих повноважень в особистих цілях або на користь третіх осіб всупереч інтересам бізнес-організації	1. Відсутність або недотримання правил діловодства щодо фіксації здійснюваної роботи 2. Позаслужбові контакти працівників із представниками партнерів та конкурентів, спрямовані на сприяння в їхній фінансово-господарській діяльності всупереч інтересам бізнес-організації
Управління фінансами	Навмисне, за домовленістю з постачальником товарів, робіт або послуг завищення їхньої вартості. Порушення платіжної дисципліни	Нехтування або навмисне порушення регламентуючих нормативних актів, порядку бухгалтерського обліку створюють умови та причини (підґрунтя) для корупційних проявів, зловживань, фінансових збитків, недоотримання прибутку
Управління матеріальними ресурсами	Використання працівником бізнес-організації ресурсів у власних цілях, в тому числі для отримання неправомірної вигоди	1. Недостатні заходи щодо охорони службових та складських приміщень 2. Неякісні інвентаризації та перевірки.
Управління інформацією	Передача конфіденційної комерційної інформації третім особам з метою отримання неправомірної вигоди	Недостатній або незадовільний рівень захисту інформації

реалізації яких є висока ймовірність скоєння працівниками корупційних правопорушень та/або правопорушень, пов'язаних із корупцією.

Найбільш ефективні методики та механізми управління корупційними ризиками в діяльності організацій малого та середнього бізнесу, що можуть бути застосовані в Україні, розроблені провідними європейськими організаціями, зокрема Радою Європи (Council of Europe), Європейським Союзом (European Union), Групою країн із боротьби з корупцією (GRECO) тощо.

Методика Council of Europe – методи прямого спостереження за діяльністю та ерзац-індикаторами; аналіз документів; проведення опитувань та інтерв'ю.

Методика European Union and Council of Europe – збирання та аналіз статистичної та аналітичної інформації; опитування та інтерв'ю; робота у фокус-групах тощо.

Методика MARC – аналіз нормативно-правових актів та/або їхніх проектів.

На основі аналізу цих методик нами запропоновано такий порядок управління корупційними ризи-

ками для організацій малого та середнього бізнесу: розгляд діяльності організації у вигляді окремих бізнес-процесів; визначення осіб, що реалізують кожен конкретний бізнес-процес; визначення ступеня ризику для кожного з бізнес-процесів організації.

Що стосується управління корупційними ризиками та розроблення антикорупційних програм і планів, на нашу думку, організаціям малого та середнього бізнесу для зменшення та запобігання корупційним ризикам необхідно: розробити чіткі положення, етичні правила і санкції таким чином, щоби співробітники не використовували свої повноваження/посади і можливості для одержання неправомірної вигоди для себе чи інших осіб. Також варто запровадити в організаціях малого та середнього бізнесу правила, що стосуються одержання подарунків, конфлікту інтересів тощо.

Необхідно встановити обмеження щодо спільної роботи з родичами в одній юридичній особі.

Ефективним методом попередження корупційних ризиків, на нашу думку також є організація семінарів та тренінгів із питань боротьби з корупцією для співробітників організації.

Розроблення заходів із мінімізації або виключення комплаєнс-ризиків – ризиків невідповідності, які можуть проявлятися у формі застосування юридичних санкцій чи санкцій регуляторних органів, фінансових або репутаційних втрат як результат невідповідності законам, правилам і стандартам.

Нову ініціативу для бізнесу, який прагне працювати прозоро, – Всеукраїнську мережу доброчесності і комплаєнсу – представила рада бізнес-обмудсмена Альгірдаса Шемети. Ініціативу підтримують Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Учасниками мережі є компанії «Нова пошта», «Нібулон», «Астарт-Київ», «Комплекс Агромарс», «УкрСиббанк» і «Кредобанк», «Кредит Європа Банк» та «Кредитвест Банк», «Де Ново», Arricano Real Estate Plc, група LafargeHolcim в Україні та «Подільський цемент», «Консюмерс-Скло-Зоря», «Сіменс Україна», «САН Інбев Україна», КУА «Національний резерв» та «Фенікс Капітал», «Даноша», «Метро Cash&Carry Україна», «Оріфлейм Україна», «Санofi-Авентіс Україна», «Віко-Україна», «Київстар» [13].

Всі ці дії в комплексі можуть дати такі позитивні результати для організацій малого та середнього бізнесу, як поліпшення конкурентоспроможності організації, включаючи доступ до фінансів і статус безпечного партнера; підвищення надійності і справедливості транзакцій; поліпшення репутації організації та забезпечення більшої довіри; поліпшення практики організації з управління ризиками; поліпшення відносин із третіми сторонами; захист від розкрадань, шахрайства і зловживань з боку інших компаній; підвищення довіри партнерів і

спосіб доступу до співробітництва з великими міжнародними компаніями.

**Висновки з проведеного дослідження.** Для вітчизняних організацій малого та середнього бізнесу впровадження антикорупційних заходів в організації є відносно новою практикою.

У світовій практиці, особливо в розвинених країнах, система комплаєнсу використовується доволі давно. Успіх у забезпеченні економічної безпеки діяльності організацій малого та середнього бізнесу значною мірою залежить від здатності оцінювати та керувати корупційними ризиками. Ризик нині виступає для організацій малого та середнього бізнесу будь-якої форми власності та галузі як невід’ємний складник діяльності. Загалом корупційний ризик для організацій малого та середнього бізнесу – це ризик прояву корупційних явищ та/або виникнення корупційних ситуацій, які порушують норми національного та міжнародного антикорупційного законодавства.

В таких умовах управління корупційними ризиками та втілення в життя антикорупційних заходів і програм, застосування комплаєнсу для організацій малого та середнього бізнесу є одними з найважливіших інструментів реалізації антикорупційної стратегії, етики ведення бізнесу та виходу організацій малого та середнього бізнесу на європейські ринки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. У світовому рейтингу подолання корупції Україна посіла 130 місце. Transparency. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2407988-u-svitovomu-rejtingu-odolanna-korupcii-ukraina-posila-130-misce-transparency.html>.
2. Закон України «Про запобігання корупції» від 7 квітня 2011 року № 1506–VI. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18/ed20150930>
3. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // Теория и история экономических и социальных институтов и систем: THESIS.1994. Т. 1, Вып. 5. С. 12–28.
4. Aven, T. (2011). On Some Recent Definitions and Analysis Frameworks for Risk, Vulnerability, and Resilience. *Risk Analysis*, 31(4): 515–522.
5. Alatas, S.H. (1986). *The Problem of Corruption*, Singapore: Times Books International. 153 p.
6. Cartier-Bresson, J. (1993). Elements analyse pour une economie de la corruption. *Rev. tiers –monde*, 131: 581–609.
7. Holton, G.A. (2004). Defining Risk. A paper exploring the foundations of risk. *Financial Analysts Journal*, 60(6): 19–25.
8. Пушак Я.Я., Жорж Аль Жаммаль. Корупційні ризики у діяльності суб’єктів господарювання: виявлення, оцінка, мінімізація // Науковий вісник 1/2018 с. 237. URL: [http://www2.lvduvs.edu.ua/documents\\_pdf/visnyky/nvse/nvse\\_01\\_2018/28.pdf](http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvse/nvse_01_2018/28.pdf)
9. Волошенко В. Шляхи до своєчасного виявлення і нейтралізації корупційних ризиків // ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS #12(174), 2015. С. 315.

10. Третина українців переконана, що за корупцію треба розстрілювати. URL: <http://www.bukinfo.com.ua/show/news?lid=54598>

11. Окунев О, Бойко О, Лукін С. Антикорупційний комплаєнс. Посібник для програми з підготовки осіб, відповідальних за реалізацію антикорупційної програми. 2018. URL: <http://cgpa.com.ua/wp-content/uploads/2018/07/Compliance.pdf>

12. Особливості національного комплаєнса або як забезпечити прозорість і відповідність в українських компаніях. URL: <https://pr.ubr.ua/osobennosti-natsionalnoho-komplaensa-ili-kak-obespechit-prozrachnost-i-sootvetstvie-v-ukrainskikh-kompanijakh-3865706>

13. Рада бізнес-омбудсмена започатковує Всеукраїнську мережу доброчесності. URL: <https://boi.org.ua/publications/news/1013-rada-bznes-ombudsmena-zapochatkovu-vseukransku-mer>

#### REFERENCES:

1. U svitovomu reitynhu podolannia koruptsii Ukraina posila 130 mistse Transparency. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2407988-u-svitovomu-rejtingu-odolanna-korupcii-ukraina-posila-130-misce-transparency.html>

2. Zakon Ukrainy «Pro zapobihannia koruptsii» vid 7 kvitnia 2011 roku № 1506–VI. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18/ed20150930>

3. Nait F. Poniatye ryska y neopredelennosty // Teoriya y ystoriya ekonomicheskikh y sotsyalnykh unytytov y system: THESIS. 1994. T. 1, Выр. 5. S. 12–28.

4. Aven, T. (2011). On Some Recent Definitions and Analysis Frameworks for Risk, Vulnerability, and Resilience. *Risk Analysis*, 31(4): 515–522.

5. Alatas, S.H. (1986). *The Problem of Corruption*, Singapore: Times Books International. 153 p.

6. Cartier-Bresson, J. (1993). Elements analyse pour une eceonomic de la corruption. *Rev. tiers –monde*, 131: 581–609.

7. Holton, G.A. (2004). Defining Risk. A paper exploring the foundations of risk. *Financial Analysts Journal*, 60(6): 19–25.

8. Pushak Ya.Ia, Zhorzh Al Zhammal. Koruptsiini ryzyky u diialnosti subiektiv hospodariuvannia: vyjavleniia, otsinka, minimizatsiia // *Naukovyi visnyk* 1/2018 s. 237. Rezhym dostupu: [http://www2.lvduvs.edu.ua/documents\\_pdf/visnyky/nvse/nvse\\_01\\_2018/28.pdf](http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvse/nvse_01_2018/28.pdf)

9. Voloshenko V. Shliakhy do svoiechasnoho vyjavlennia i neitralizatsii koruptsiinykh ryzykiv // *ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS* #12 (174), 2015. S. 315.

10. Tretyna ukraintsiv perekonana, shcho za koruptsiiu treba rozstriliuvaty. URL: <http://www.bukinfo.com.ua/show/news?lid=54598>

11. Okuniev O, Boiko O, Lukin S. Antykoruptsiinyi komplaiens. Posibnyk dlia prohramy z pidhotovky osib, vidpovidalnykh za realizatsiiu antykoruptsiinoi prohramy. 2018. URL: <http://cgpa.com.ua/wp-content/uploads/2018/07/Compliance.pdf>

12. Osoblyvosti natsionalnoho komplaiensa або як забезпечити прозорість і відповідність в українських компаніях. URL: <https://pr.ubr.ua/osobennosti-natsionalnoho-komplaensa-ili-kak-obespechit-prozrachnost-i-sootvetstvie-v-ukrainskikh-kompanijakh-3865706>

13. Rada biznes-ombudsmena zapochatkovuie Vseukrainsku merezhu dobrochesnosti. URL: <https://boi.org.ua/publications/news/1013-rada-bznes-ombudsmena-zapochatkovu-vseukransku-mer>

**Vinnikova I.I.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Management  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**Marchuk S.V.**

Assistant Lecturer at Department of Management  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

### **MANAGEMENT OF CORRUPTION RISKS IN THE ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS**

In recent years, corruption in Ukraine has become a sign of a systemic phenomenon that spreads its negative impact on all spheres of the economic life of society. Any management activity, especially those with related to business, is subject to corruption risks. Doing business is always associated with threats – economic and reputational ones. Corruption risk is not intended to be independent of management decisions, as well as the activities of business entities, entrepreneurship, and business. Particularly negative effects of corruption risks affect small and medium businesses. Corruption risks in the activities of small and medium businesses can occur both internally and externally.

Corruption risks in the small and medium businesses affect decision-making, worsen the moral climate in the team, lead to the loss of competitiveness, loss of revenues and reputation among customers.

This is why corruption risk management issues are becoming more relevant.

For domestic small and medium enterprises, the implementation of anticorruption measures in the organization is a relatively new practice.

Reacting to such realities is important immediately to implement the management of corruption risks in the activities of small and medium-sized businesses.

Corruption risk management includes procedures and action that allow identifying assets track and eliminate corruption risks in the activities of small and medium businesses.

Corruption risk management in the organizations of the small and medium business should be built in the next steps: the identification of corruption risks in the company, management, development of anticorruption programs.

In general, the corruption risk of small and medium business is the risk of manifestation of corruption an inconsistent anticorruption law.

In such circumstances, managing corruption risk for organizations of small and medium business is one of the most important tools for implementing the anticorruption strategy, ethics of conduct of business, and the emergence of organizations in new markets.

## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### WAYS TO IMPROVE THE ACCOUNTING OF FINISHED PRODUCTS AT THE ENTERPRISE

УДК 658.784:657

**Гарькава В.Ф.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки  
та інформаційної безпеки  
Міжнародний класичний університет  
імені Пилипа Орлика

**Гончар В.В.**

студент  
Міжнародний класичний університет  
імені Пилипа Орлика

*У статті розглянуто особливості обліку готової продукції на підприємстві та визначені шляхи його вдосконалення, що дає змогу визначити напрями наукових досліджень на підприємствах, а також щорічно проводити маркетингові дослідження кон'юнктури ринку та щоквартальний аналіз випуску і реалізації готової продукції.*

**Ключові слова:** готова продукція, підприємство, шляхи вдосконалення, рентабельність, кон'юнктура ринку.

*В статье рассмотрены особенности учета готовой продукции на предприятии и определены пути его совершенствования, что позволяет определить направления научных исследований на предприятиях, а также ежегодно проводить маркетинговые*

*исследования конъюнктуры рынка и ежеквартальный анализ выпуска и реализации готовой продукции.*

**Ключевые слова:** готовая продукция, предприятие, пути совершенствования, рентабельность, конъюнктура рынка.

*The article considers the features of the accounting of finished products at the enterprise and determines the ways of its improvement, which enables to determine the directions of scientific research at the enterprises, as well as conduct market researches of the market conjuncture and quarterly analysis of the output and sale of finished products annually.*

**Key words:** finished products, enterprise, ways of improvement, profitability, market conjuncture.

**Постановка проблеми:** Реформування та розвиток економіки України характеризується ускладненням фінансово-господарських зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності, посиленням конкуренції, активним впровадженням інформаційних технологій, удосконаленням методів ринкового регулювання і контролю та покликано пришвидшити процес інтеграції країни у світову спільноту. Зростання темпів розвитку вказаних явищ вимагає від суб'єктів господарювання якнайшвидшого досягнення та утримання в довгостроковій перспективі максимального значення фінансової стійкості. Бухгалтерський облік і аналіз реалізації готової продукції є однією з основних ланок управлінського процесу, спрямованого на забезпечення і подальше покращення фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства.

Процес виготовлення готової продукції від закупівлі сировини, комплектуючих до моменту її продажу дуже місткий. Тому облік готової продукції повинен забезпечити контроль за виконанням завдань із випуску продукції згідно з договірним асортиментом на всіх стадіях її руху, зберіганням готової продукції за обсягом, асортиментом та кількістю, своєчасною випискою документів відвантаження, поданням розрахункових документів покупцям та контроль своєчасного здійснення платежів, використання матеріальних і фінансових ресурсів за допомогою складання планових і фактичних калькуляцій собівартості продукції.

Тому досить актуальним є дослідження обліку та аналізу реалізації готової продукції, а також обґрунтування шляхів їх вдосконалення. Облік готової продукції є важливою темою для розгляду, і її актуальність також полягає в тому, що більшість підприємств України займається виробництвом та реалізацією продукції.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питанням дослідження обліку та аналізу готової продукції та її реалізації присвячені праці науковців О.Я. Базилінської, В.В. Сопко, Ф.Ф. Бутинця, Н.І. Верховлядової, О.П. Кундрі-Висоцької, В.В. Бабича та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є вивчення теоретичних і практичних основ обліку та аналізу реалізації готової продукції на підприємстві, а також розроблення шляхів їх удосконалення.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

У промисловому виробництві результат праці – готова продукція. В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення готової продукції. Причинами цього є різні підходи до побудови бухгалтерського обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Визначення готової продукції наводиться у стандарті бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та Інструкції до плану рахунків № 291 від 30.11.1999 р. Готовою називають продукцію, яка виготовлена на підприємстві, призначена для продажу, повністю закінчена обробкою, пройшла випробування, приймання, укомплектування і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договорами або іншими нормативно-правовими актами (умовами, стандартами). До готової продукції відносять також роботи і послуги промислового характеру, виконані на стороні, своєму капітальному будівництву та іншим непромисловим виробництвам і господарствам, вартість реалізованих або призначених для реалізації напівфабрикатів свого виробництва.

Завод ДП «Санта-Петрівка» веде свою історію з 2004 року, з будівництва нового підприємства на місці заводу, який випускав керамічну цеглу, що припинив свою діяльність в 1996 році. За чотири роки завод зміг не тільки встановити і запустити сучасне обладнання, а й налагодити ефек-

тивне, сучасне виробництво високоякісної цегли. У 2007 році завод ДП «Санта-Петрівка» почав випуск готової продукції. Підприємство працює на основі статуту. Має власний кар'єр із добування сировини. Вся сировина і готова продукція часто проходить контроль якості, який здійснюється як у власній лабораторії, так і в незалежних спеціальних випробувальних лабораторіях. На заводі працюють кваліфіковані спеціалісти: лаборанти, інженери, оператори, технологи, механіки, економісти, водії, слюсарі та інші. За заводом керує директор Омелянюк Володимир Миколайович. Директор має право без довіреності здійснювати дії від імені підприємства в межах, передбачених статутом та предметом діяльності. Вирішує всі питання в межах наданих йому прав і доручає виконання окремих функцій директора іншим посадовим особам – заступнику директора, головному бухгалтеру. Забезпечує дотримання законодавства в діяльності підприємства, активне використання правових заходів для удосконалення управління та зміцнення дисципліни. Бухгалтер на ДП «Санта-Петрівка» здійснює організацію бухгалтерського обліку фінансової діяльності підприємства. Здійснює контроль за дотриманням порядку оформлення первинних бухгалтерських документів.

Реалізованою готовою продукцією підприємства ДП «Санта-Петрівка» вважається продукція, за яку покупцеві пред'явлені розрахункові документи. Реалізованою продукцією вважається продажна вартість відвантаженої продукції, зазначеної в оформлених як підстава для розрахунків з покупцями документах, або продажна вартість відвантаженої продукції, зарахована як платіж на рахунки підприємства в установах банків.

Підприємство ДП «Санта-Петрівка» реалізує свою продукцію покупцям на підставі укладених договорів (угод). Аналізуючи динаміку виробництва готової продукції на ДП «Санта-Петрівка», можна дійти висновку, що у 2012 році останньої було виготовлено на 733 тис. грн. більше, а продано на 553 тис. грн. більше, ніж у 2011 році. Цегли подвійної М-75 було виготовлено у 2011 та 2012 роках на 27 тис. грн., але остання не була реалізована, що свідчить про невідповідну асортиментну політику підприємства ДП «Санта-Петрівка».

На обсяг виробництва у вартісному виразі цегли півтора М-150 негативно впливає зменшення ціни реалізації цього виду готової продукції більш як удвічі, що, звісно зумовлює більші обсяги реалізації та кількість виготовленої продукції у натуральному виразі, але при цьому належного рівня обсягу виробництва підприємством не було досягнуто у 2012 році.

Проаналізувавши вплив витрат на собівартість готової продукції ДП «Санта-Петрівка», можна дійти висновку, що найбільший вплив матеріальних витрат, тобто продукція підприємства ДП «Санта-

Петрівка» є досить матеріаломісткою, як наслідок, необхідно зменшити кількість матеріальних витрат, щоб собівартість продукції знизилася. Зміна асортиментної політики та зменшення матеріальних витрат як основного складника собівартості готової продукції ДП «Санта-Петрівка» дасть змогу отримати позитивний фінансовий результат внаслідок реалізації готової продукції.

У зв'язку з нерівномірністю асортиментної політики, наявністю великої кількості конкурентів підприємству ДП «Санта-Петрівка» необхідно щорічно проводити маркетингові дослідження кон'юнктури ринку та щоквартальний аналіз випуску і реалізації готової продукції. Маркетингові дослідження передбачають систематичний збір, обробку й аналіз усіх аспектів процесу маркетингу, а саме: продукту; кон'юнктури ринку, конкурентів, методів і прийомів збуту, системи ціноутворення, мір стимулювання збуту, системи формування попиту тощо. Маркетинг у сучасних умовах необхідний на всіх етапах функціонування підприємства ДП «Санта-Петрівка».

В умовах становлення ринкових відносин вітчизняні підприємства вимушені все більше уваги приділяти збору інформації про конкурентів, аналізу й оцінці їхньої поточної діяльності та перспектив розвитку. В розвинених країнах майже жодне підприємство не може ігнорувати такий фактор зовнішнього середовища, як конкуренти.

Значну увагу треба приділити вивченню осіб, що приймають ключові рішення, керівників підприємства ДП «Санта-Петрівка», та того, якої позиції вони додержуються: оборонної або наступальної. Велике значення має збір інформації про відомих у цій галузі практиків і науковців, що працюють на підприємствах-конкурентах, що дає змогу визначити напрями наукових досліджень на цих підприємствах. Зібрана інформація про конкурентів потребує подальшої обробки: необхідно в процесі аналізу визначити основні переваги і недоліки підприємств-конкурентів. Методом експертних оцінок визначається вага кожного фактора та дається його кількісна оцінка. Помножуючи ці показники, визначають міру можливостей підприємства ДП «Санта-Петрівка», що досліджується, або загроз із боку конкурентів. Кількісна оцінка факторів конкуренції дає змогу визначити черговість упровадження певних заходів для забезпечення конкурентоспроможності підприємства ДП «Санта-Петрівка». Зібрана інформація дає змогу визначити найбільш небезпечних конкурентів, їхні слабкі та сильні сторони. Практика вивчення конкурентів дає змогу визначити цілу низку методів збору інформації. Значну частину інформації можна одержати, вивчаючи офіційні джерела: газети, журнали, урядові видання, наукові праці. Інформація про емісію акцій дає змогу дійти висновків про розширення

господарської діяльності підприємств-конкурентів. Придбання підприємствами-конкурентами ліцензій надає інформацію про напрями технологічних змін у виробництві і сфер діяльності. Вид ліцензії дає змогу дійти висновків про можливість зміни рівня конкуренції у галузі. Значну інформацію надає рекламна література, статті та доповіді на наукових конференціях, технічні журнали, торгові анкети. Збір інформації про конкурентів є безперервним процесом, який повинен бути чітко налагоджений, виконуватися у певній послідовності спеціальними організаційними підрозділами, які повинні збирати, систематизувати інформацію.

#### Висновки з проведеного дослідження.

Реформування та розвиток економіки України характеризується ускладненням фінансово-господарських зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності, посиленням конкуренції, активним упровадженням інформаційних технологій, удосконаленням методів ринкового регулювання і контролю та покликано пришвидшити процес інтеграції країни у світову спільноту. Зростання темпів розвитку вказаних явищ вимагає від суб'єктів господарювання якнайшвидшого досягнення та утримання в довгостроковій перспективі максимального значення фінансової стійкості. Бухгалтерський облік і аналіз реалізації готової продукції є однією з основних ланок управлінського процесу, спрямованого на забезпечення і подальше покращення фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства.

Процес виготовлення готової продукції від закупівлі сировини, комплектуючих до моменту її продажу дуже масштабний. Тому облік готової продукції повинен забезпечити контроль за виконанням завдань із випуску продукції згідно з договірним асортиментом на всіх стадіях її руху, зберіганням готової продукції за обсягом, асортиментом та кількістю, своєчасною випискою документів відвантаження, поданням розрахункових документів покупцям та контроль своєчасного здійснення платежів, використання матеріальних і фінансових ресурсів за допомогою складання планових і фактичних калькуляцій собівартості продукції.

Тому досить актуальним є дослідження обліку та аналізу реалізації готової продукції, а також обґрунтування шляхів їх удосконалення. Облік готової продукції є важливою темою для розгляду, і її актуальність також полягає в тому, що більшість підприємств України займається виробництвом та реалізацією продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова М.М, Кірейцев Г.Г., Маслова С.О. Гроші. Фінанси. Кредит: В 2-х частинах: Навч. Метод. Пос. Ж.:ЖІТІ, 2002. 200 с.
2. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: Навчально методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За редакцією проф. М.В. Афанасьєва. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. 410 с.
3. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 1999. 574с.
4. Бухгалтерський облік із використанням комп'ютерних технологій: На прикладі програми «1С:Бухгалтерія 7.7 для України» (Практикум) / В.І. Крисюк, В.М. Дякон, Т.А. Демченко та ін. К.: Видавництво Європейського університету, 2006. 173 с.
5. Бухгалтерський облік у галузях економіки: Підручник для студ. вищ. навч. зал. / В.Б. Захожай, М.Ф. Базась, М.М. Матюха, В.М. Базась; За ред. В.Б. Захожая, М.Ф. Базася. К.: МАУП, 2005. 968 с.: іл.
6. Бухгалтерський облік: основи теорії і практики / Лисюк О.М., Михайлова Т.П., Чаукіс Ю.Д. Донецьк, 2003. 443 стор.
7. Бухгалтерський словник / За ред. проф. Бутинця. Житомир, 2001. 224 с.
8. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2002.

#### REFERENCES:

1. Alexandrova MM, Kyiretsev G.G., Maslov S.O. Money. Finances. (in Ukrainian)
2. Credit: In 2 parts: 2002Teaching. Method. Pos – Zh.: LIFE, p. 200 (in Ukrainian)
3. Afanasyev MV, Goncharov AB (2003) Enterprise economy: Educational methodical manual for independent study of discipline / By editorship prof. M.V. Afanasyeva – Kh.: VD "INZHEK", p. 410. (in Ukrainian)
4. Ed. AN Azryliyana. (1999) Large accounting dictionary. M.: Institute new economy, p.574 (in Russian)
5. VI Krisyuk, VM Diacon, T.A. Demchenko and others. (2006) – K. Computational accounting: On the example of the program «1C: Бухгалтерія 7.7 for Ukraine» (Practice): Publishing House of the European University, p.173.
6. VB Zakhozay, MF Bazas, MM Matyukha, V.M. Bash; Ed. VB Zakhozha, MF Bash (2005) Accounting in the field of economics: A textbook for the studio. higher tutor hall. / K.: MAUP, p. 968.
7. Lysiuk O.M., Mikhailova TP, Chaukis Yu.D. (2003) Accounting: The Fundamentals of Theory and Practice / Donetsk, p.443
8. Ed. prof. Butintska (2001) Accounting Dictionary / Zhytomyr, p. 224
9. Ed. F. F. Button (2002).Accounting financial accounting: Textbook for students of higher education Educational institutions Zhytomyr: PE "Ruta".



**Harkava V.F.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Economics and Information Security  
Pylyp Orlyk International Classical University

**Gonchar V.V.**

Student  
Pylyp Orlyk International Classical University

## WAYS TO IMPROVE THE ACCOUNTING OF FINISHED PRODUCTS AT THE ENTERPRISE

The reform and development of the Ukrainian economy are characterized by complications of financial and economic ties between business entities, increased competition, the active introduction of information technologies, improvement of market regulation and control methods, and accelerates the process of integration of the country into the world community. The growth of the pace of development of these phenomena requires economic entities to achieve and maintain the maximum value of financial sustainability in the long run. Accounting and analysis of finished product sales are one of the main elements of the management process aimed at ensuring and further improving financial stability, solvency, and liquidity of the enterprise.

The process of manufacturing finished products from the purchase of raw materials, components to the moment of its sale is very voluminous. Therefore, the accounting of finished products should ensure control over the implementation of tasks for the release of products in accordance with the contract range at all stages of its movement, storage of finished products by volume, range, and quantity, timely issue of documents of shipment, presentation of settlement documents to buyers and control of timely payments, use of material financial resources by drawing up planned and actual cost estimates of production costs.

Therefore, it is very relevant to study accounting and analysis of the implementation of finished products, as well as substantiation of ways to improve them. Accounting for finished products is an important topic for consideration and its relevance also consists in the fact that most Ukrainian enterprises are engaged in the production and sale of products.

## ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ЛЬВІВСЬКИЙ ЖИРКОМБІНАТ»)

### ASSESSMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT LEVEL (THE CASE OF PRAT "LVIVSKYI ZHYRKOMBINAT")

УДК [005.412+338.1:658]:044.3

**Гудзь О.І.**

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національний університет «Львівська політехніка»

**Муційовська О.Б.**

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національний університет «Львівська політехніка»

*Стаття присвячена аналізу основних складників, які формують рівень розвитку підприємства. Розраховано інтегральний показник рівня розвитку ПРАТ «Львівський жиркомбінат». Встановлено стратегії розвитку, яких дотримується підприємство.*

**Ключові слова:** підприємство, рівень розвитку, складники розвитку, інтегральний показник розвитку, стратегія розвитку.

*Статья посвящена анализу основных составляющих, формирующих уровень развития предприятия. Рассчитан интегральный показатель уровня развития (ЗАО «Львовский жиркомбинат»). Установлены*

*стратегии развития, которых придерживается предприятие.*

**Ключевые слова:** предприятие, уровень развития, составляющие развития, интегральный показатель развития, стратегия развития.

*The article is devoted to the analysis of the main components that form of the enterprise development level. The integral indicator of the PJSC "Lvivskyi zhyrkombinat" development level is calculated. The development strategies of the considered enterprise have been established.*

**Key words:** enterprise, development level, components of development, integral indicator of development, development strategy.

**Постановка проблеми.** Успішне функціонування підприємства залежить від рівня його розвитку, який акумулює результати конкурентоспроможності продукції, постійного моніторингу господарської діяльності власного підприємства порівняно з підприємствами-конкурентами, слідування за новаціями, здатності керівництва до ризику тощо. Рівень розвитку підприємства є комплексним показником та повинен містити декілька складників, кожний з яких характеризуватиме відповідний напрям діяльності підприємства (товарна політика, фінансова стійкість, техніко-технологічні показники, соціальна стійкість, рентабельність та ін.). Такий підхід дасть змогу виявити сильні та слабкі позиції підприємства, що проявиться у коригуванні окремих елементів стратегії розвитку або у повному перегляді орієнтирів розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Нині розробленням питань, які пов'язані з оцінюванням рівня розвитку підприємства, займається багато вітчизняних науковців-економістів, таких як Л.П. Артеменко, Г.В. Єфімова, Л.С. Захаркіна, М.М. Меркулов, В.О. Морохова, Д.В. Найпак, І.М. Сотник, С.М. Ступчук та ін. Дискусійними залишаються питання, які стосуються переліку та змісту базових компонент розвитку підприємства. Одними із основних чинників, які формують рівень розвитку підприємства, є безпосередньо внутрішнє середовище підприємства [1, с. 57], рівень його конкурентоспроможності на ринку [2, с. 58–59], пристосування до ризиків [3, с. 345–346], ступінь економічної безпеки [4, с. 47–48] тощо. До оцінювання рівня розвитку підприємства може бути залучена система збалансованих показників, яка характеризує інноваційну діяльність, бізнес-процеси, маркетинг, фінанси, персонал підприємства [5, с. 50–51], а також методи та моделі оцінювання рівня адаптації підприємства до організаційних змін, серед яких –

SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SLEPT-аналіз, модель ADL-LC, модель BCG, метод CALS, метод LOTS, метод MRP, система ERP та ін. [6, с. 115]. Важливим чинником розвитку є здатність до застосування інноваційних рішень у діяльності підприємства [7, с. 71–74; 8, с. 169–170]. Рівень розвитку підприємства може бути встановлений на підставі розрахунку інтегрального показника, який характеризує фінансовий стан підприємства, доступність до інформації, соціальну стійкість, економічну ефективність підприємства тощо [7, с. 71–72; 9, с. 13; 10, с. 100–101; 11, с. 171; 12, с. 210; 13, с. 122].

**Постановка завдання.** Основною метою статті є аналіз базових складників, які формують відповідний рівень розвитку підприємства (ПРАТ «Львівський жиркомбінат»).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегія розвитку підприємства передбачає розроблення відповідних заходів, які сприятимуть повноцінному забезпеченню підприємства належними обсягами збуту продукції, підтриманням конкурентоспроможності підприємства на високому рівні, удосконаленням технології виготовлення продукції, мотивуванням персоналу, налагодженням партнерських стосунків із постачальниками і споживачами тощо. Удосконалення стратегії розвитку підприємства характеризується пошуком напрямів оптимізації основних та оборотних засобів, цінової та маркетингової політики, пошуком резервів для збільшення прибутку. Інформація опрацьованих наукових періодичних видань [1–13 та ін.] дає змогу виділити основні складники, які здійснюють вагомий внесок у рівень розвитку підприємства. Такими компонентами є: показники продукції; показники фінансової стійкості; показники виробничої стійкості; техніко-технологічні показники; показники рентабельності; показники соціальної стійкості; показники забезпечення

інформацією. Кожна із груп зазначених показників містить по декілька складників. Перелік цих складників, спосіб їхнього розрахунку та нормативні значення більш детально наведено у [14, с. 337–338].

Об'єктом дослідження обрано ПрАТ «Львівський жиркомбінат», яке до середини 2017 року спеціалізувалося на випуску високоякісного маргарину, майонезу, соусів, гірчиці та жирів як для використання у домашніх умовах, так і для виробництва молочних, кулінарних, хлібобулочних і кондитерських виробів під торговою маркою «Щедро». У середині 2017 року у процесі диверсифікації підприємство припинило виробничу діяльність, змінило назву із публічного на приватне акціонерне товариство і сьогодні надає в оренду інвестиційну нерухомість та основні засоби для ТОВ «Щедро» [15].

У табл. 1 наведено результативні показники, які характеризують рівень розвитку розглянутого підприємства у розрізі семи складників. Коефіцієнти вагомості показників для кожної групи є однаковими, оскільки їхній внесок у рівень розвитку підприємства можна вважати рівноцінним; децю більші значення вагомості у показників продукції та рентабельності, тому що вони є результативними й узагальнюють інші групи показників.

Показники продукції ПрАТ «Львівський жиркомбінат» відповідають еталонним значенням за рахунок постійного оновлення продукції, збільшення обсягів збуту, у тому числі за кордоном України (у середньому близько 11% від загальної суми збуту продукції). Показники фінансової стійкості показують залежність цього підприємства від зовніш-

Таблиця 1

**Показники, які характеризують рівень розвитку ПрАТ «Львівський жиркомбінат»**

Назва показника	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Коефіцієнт вагомості	Еталонне значення
1. Показники продукції (сумарне значення коефіцієнта вагомості – 0,15)						
1.1. Якість продукції, балів	4,2	4,6	4,7	4,6	0,05	5
1.2. Частка експорту, %	10,6	14,7	12,8	5,7	0,05	14
1.3. Коефіцієнт оновлення продукції	0,08	0,09	0,11	0,08	0,05	0,1
2. Показники фінансової стійкості (сумарне значення коефіцієнта вагомості – 0,14)						
2.1. Коефіцієнт поточної ліквідності	0,43	0,71	0,62	0,77	0,05	1,1
2.2. Коефіцієнт фінансової незалежності	0,19	0,12	0,13	0,14	0,045	0,6
2.3. Коефіцієнт фінансового ризику	0,81	0,88	0,87	0,86	0,045	0,85
3. Показники виробничої стійкості (сумарне значення коефіцієнта вагомості – 0,14)						
3.1. Частка оборотних активів у майні підприємства	0,34	0,63	0,54	0,51	0,035	0,6
3.2. Частка запасів в оборотних активах	0,72	0,22	0,27	0,01	0,035	0,5
3.3. Матеріаломісткість	0,85	0,91	0,78	0,56	0,035	0,7
3.4. Фондовіддача	2,61	5,19	2,77	0,53	0,035	5
4. Техніко-технологічні показники (сумарне значення коефіцієнта вагомості – 0,14)						
4.1. Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,0317	0,0318	0,0429	-0,0007	0,05	0,08
4.2. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,34	0,36	0,37	0,37	0,05	0,4
4.3. Коефіцієнт змінності	1,2	1,2	1,2	1	0,04	1,2
5. Показники рентабельності (сумарне значення коефіцієнта вагомості – 0,15)						
5.1. Рентабельність продукції, %	-0,55	1,35	-0,74	-2,07	0,05	5
5.2. Рентабельність власного капіталу, %	-5,19	20,33	-6,83	-3,96	0,05	15
5.3. Рентабельність активів, %	-0,99	2,51	-0,91	-0,55	0,05	10
6. Показники соціальної стійкості (сумарне значення коефіцієнта вагомості – 0,14)						
6.1. Плинність кадрів	0,040	0,024	0,020	0,051	0,035	0,01
6.2. Продуктивність праці, тис. грн. / особу	593,02	1133	622,53	239,32	0,035	720
6.3. Коефіцієнт підвищення кваліфікації	0,088	0,093	0,090	0,076	0,035	0,09
6.4. Достатність заробітної плати	0,91	0,81	0,92	0,89	0,035	1
7. Показники забезпечення інформацією (сумарне значення коефіцієнта вагомості – 0,14)						
7.1. Показник якості організації обміну інформацією на підприємстві, балів	3,5	3,75	4,25	4	0,05	5
7.2. Показник якості формування єдиного простору інформації, балів	4	4,75	4,5	4,25	0,045	5
7.3. Показник якості організації уніфікованого банку інформації підприємства, балів	4,25	4,25	4,5	7,75	0,045	5

Джерело: розраховано на підставі [14; 15] та фінансової звітності цього підприємства

ніх джерел фінансування, про що свідчить збільшення поточних зобов'язань (із 150 088 тис. грн. у 2014 році до 242 781 тис. грн. у 2017 році). Задовільні значення показників виробничої стійкості ПрАТ «Львівський жиркомбінат» отримані за рахунок ефективного управління оборотними активами, зокрема запасами, та збільшення обсягів реалізації продукції, за винятком 2017 року. Результати обчислень техніко-технологічних показників свідчать про придатність основних фондів цього підприємства; позитивною є динаміка щодо їх оновлення (2014–2016 роки). Від'ємні значення показників рентабельності у 2014 р., 2016 р. та 2017 р. пов'язані з отриманням збитків за рахунок суттєвого збільшення адміністративних та інших операційних витрат. Показники соціальної стійкості ПрАТ «Львівський жиркомбінат» є задовільними. Показники забезпечення інформацією значно покращуються у зв'язку із впорядкуванням

інформаційних запитів, документообігу, підвищення рівня комунікації та безпеки тощо.

Виконуємо обчислення значень показників окремих складників розвитку розглянутого підприємства (табл. 2).

На підставі узагальнення значень розвитку підприємства за окремими складниками можна виділити сильні та слабкі позиції ПрАТ «Львівський жиркомбінат». Більшість складників розвитку за своїми значеннями відхиляються від еталонних, за винятком показників соціальної стійкості та показників продукції. Найбільш слабким складником розвитку розглянутого підприємства є показники рентабельності. Найближчими до еталонних показників є розрахунки, виконані для 2015 року. Динаміку підсумкових значень окремих складників розвитку ПрАТ «Львівський жиркомбінат» наведено на рис. 1.

Інтегральний показник рівня розвитку обчислюється як підсумок значень показників окремих

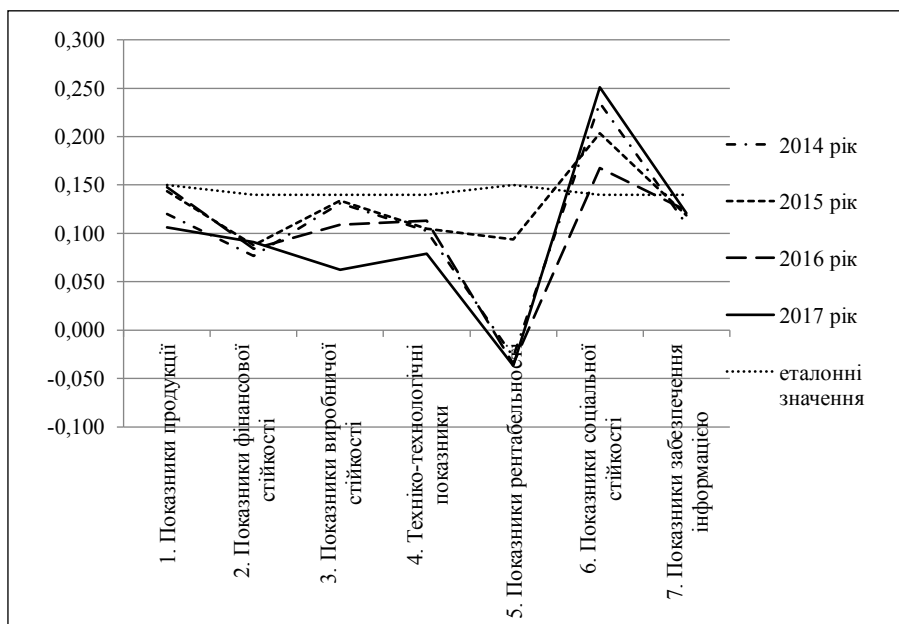


Рис. 1. Динаміка підсумкових значень окремих складників розвитку ПрАТ «Львівський жиркомбінат»

Таблиця 2

Підсумкові значення окремих складників розвитку ПрАТ «Львівський жиркомбінат»

Складники розвитку підприємства	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1. Показники продукції	0,120	0,144	0,148	0,106
2. Показники фінансової стійкості	0,077	0,088	0,084	0,091
3. Показники виробничої стійкості	0,131	0,134	0,109	0,062
4. Техніко-технологічні показники	0,102	0,105	0,113	0,079
5. Показники рентабельності	-0,028	0,094	-0,035	-0,037
6. Показники соціальної стійкості	0,235	0,204	0,167	0,251
7. Показники забезпечення інформацією	0,109	0,119	0,124	0,121

Примітка. Розрахунки виконано за формулою:  $P_i = \sum_{j=1}^m \left( \frac{K_j}{E_j} \cdot V_j \right)$ , де  $P_i$  – підсумкове значення кожного складника розвитку;

$K_j$ ,  $E_j$  – розрахункове та еталонне значення відповідного показника у межах окремого складника розвитку підприємства, у частках одиниць (див. табл. 1);  $V_j$  – вагомість відповідного показника у межах окремого складника розвитку підприємства, у частках одиниць (див. табл. 1);  $m$  – кількість показників, які містить окремий складник розвитку підприємства.

Таблиця 3

**Інтегральний показник розвитку ПрАТ «Львівський жиркомбінат»**

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1. Інтегральний показник розвитку	0,746	0,886	0,710	0,674
2. Стратегія розвитку (обрано на підставі [14, с. 339])	Стратегія ринкової ніші (активна стратегія)	Активно-наступальна стратегія (активна стратегія)	Пасивно-наступальна стратегія (пасивна стратегія)	Пасивно-наступальна стратегія (пасивна стратегія)

Примітка. Інтегральний показник рівня розвитку підприємства розраховано за формулою:  $I_{рп} = \sum_{i=1}^n P_i$ , де  $P_i$  – інтегральне значення показника окремого складника розвитку підприємства, у частках одиниць;  $n$  – кількість складників розвитку підприємства.

складників розвитку підприємства. Для ПрАТ «Львівський жиркомбінат» інтегральний показник розвитку та відповідні йому стратегії наведено у табл. 3.

На основі розрахованого інтегрального показника розвитку ПрАТ «Львівський жиркомбінат» виявлено, що у 2014–2015 роках підприємство дотримувалося активної стратегії розвитку, у 2016–2017 роках – пасивної.

Найвищий результат інтегрального показника (0,886) отримано у 2015 році. У цей рік ПрАТ «Львівський жиркомбінат» використовувало активно-наступальну стратегію, свідченням чого є високі обсяги реалізації продукції (659 338 тис. грн., що у 2 рази більше від 2014 року), отримання чистого прибутку (8918 тис. грн.), позитивні результати рентабельності продукції (1,35%), власного капіталу (20,33%) та активів (2,51%) тощо. Такі результати дали можливість підприємству оновлювати основні фонди, покращувати технологію виготовлення продукції, здійснювати відповідні маркетингові заходи тощо.

У 2016 році інтегральний показник розвитку розглянутого підприємства погіршився за рахунок зменшення обсягів реалізованої продукції та отримання збитку від операційної діяльності. Пасивно-наступальна стратегія ПрАТ «Львівський жиркомбінат» була націлена на використання відповідних заходів, які забезпечували підтримку результатів діяльності підприємства на належному рівні. Серед таких заходів: доповнення асортименту продукції новими позиціями, оновлення основних фондів, реклама, спонсорство тощо.

У 2017 році рівень розвитку ПрАТ «Львівський жиркомбінат» знижується на декілька позицій. Основна причина – припинення випуску продукції та перехід на інший вид діяльності, який дав змогу підприємству знизити збитки із 2806 тис. грн. у 2016 році до 1564 тис. грн. у 2017 році.

**Висновки з проведеного дослідження.** Обґрунтовано стратегію розвитку ПрАТ «Львівський жиркомбінат». У процесі дослідження було визначено інтегральні показники розвитку. Виявлено суттєві відхилення показників рентабельності розглянутого підприємства у гірший бік та відхилення показників продукції та показників соціаль-

ної стійкості у крацій бік. Встановлено, що ПрАТ «Львівський жиркомбінат» дотримується таких стратегій розвитку, як активні у 2014–2015 роках та пасивні у 2016–2017 роках.

Результатами активної стратегії для ПрАТ «Львівський жиркомбінат» було: розширення частки ринку; збільшення обсягів експорту продукції; залучення нових споживачів, які виявлятимуть прихильність до торгової марки у майбутніх періодах; освоєння новітніх технологій виготовлення продукції; можливість поповнення фонду матеріального заохочення для працівників підприємства; зниження рівня плинності кадрів; підвищення рівня фінансової стійкості; підтримування підприємства на стадії зростання життєвого циклу; значне збільшення прибутку та власного капіталу; отримання нагород та сертифікатів щодо визнання якості продукції підприємства.

Результатами пасивної стратегії для ПрАТ «Львівський жиркомбінат» було: зниження обсягів виробництва продукції та, відповідно, частки ринку; збільшення плинності кадрів; посилення фінансової залежності від кредиторів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Климчук С.А. Діагностика внутрішнього середовища як етап формування стратегії розвитку підприємства. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2015. Вип. 33. С. 48–60.
2. Деева К.А. Розробка стратегії розвитку підприємства. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2013. № 25(1). С. 54–62. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/estepri\\_2013\\_25\(1\)\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/estepri_2013_25(1)_8) (дата звернення: 24.09.2018).
3. Клименко С.М. Формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням ризиків. Бізнес-Інформ. 2013. № 8. С. 343–347.
4. Єфімова Г.В., Марущак С.М. Планування безпечного розвитку підприємства на основі результатів діагностики рівня його економічної безпеки. Економіка: реалії часу. 2013. № 3. С. 43–49. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch\\_2013\\_3\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_3_9) (дата звернення: 24.09.2018).
5. Меркулов М.М. Побудова стратегії розвитку підприємства на основі сформованої системи збалансованих показників. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2015. Т. 2. Вип. 1. С. 47–54.

URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu\\_2015\\_2\\_1\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2015_2_1_7) (дата звернення: 24.09.2018).

6. Найпак Д.В. Аналіз методів та моделей оцінювання рівня адаптації підприємства до організаційних змін в умовах стратегічного розвитку. Економіка розвитку. 2014. № 3. С. 112–117. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecro\\_2014\\_3\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecro_2014_3_24) (дата звернення: 24.09.2018).

7. Захаркіна Л.С. Формування стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства (матричний підхід). Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2011. № 1. С. 66–78. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg\\_2011\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_1_9) (дата звернення: 24.09.2018).

8. Шавшин О.С. Стратегія інноваційного розвитку підприємства. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Сер.: Економічні науки. 2017. № 3 (25). Т. 2. С. 167–171.

9. Артеменко Л.П., Гук О.В., Жигалкевич Ж.М. Реалізація стратегії розвитку підприємства: синергійний підхід. Інвестиції: практика і досвід. 2009. № 19. С. 12–14.

10. Сотник І.М., Мазін Ю.О., Супрун О.В. Формування стратегії стійкого економічного розвитку молочнопереробного підприємства. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2016. Т. 21. Вип. 7(2). С. 98–104. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vopn\\_econ\\_2016\\_21\\_7\(2\)\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vopn_econ_2016_21_7(2)_23) (дата звернення: 24.09.2018).

11. Ступчук С.М. Формування системи цільових показників як складова стратегії розвитку підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки. 2014. № 3. Т. 3. С. 168–172.

12. Морохова В.О., Карпінська Ю.А. Методичні підходи до оцінки рівня розвитку промислового підприємства. Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент. 2014. Вип. 11. С. 204–213. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem\\_2014\\_11\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2014_11_23) (дата звернення: 24.09.2018).

13. Григор'єва Л. Базові стратегії як основа розвитку підприємства. Соціально-економічні проблеми і держава. 2013. Вип. 1. С. 116–124. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid\\_2013\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2013_1_14) (дата звернення: 24.09.2018).

14. Гудзь О.І., Мусяйовська О.Б. Методичний підхід до обґрунтування стратегії розвитку підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 22. С. 334–340. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018/30-vipusk-22-kviten-2018-r/3918-gudz-o-i-musijovska-o-b-metodichnij-pidkhd-dobgruntuvannya-strategiji-rozvitku-pidpriemstva> (дата звернення: 24.09.2018).

15. Група «Щедро». URL: <http://schedro.ua/> (дата звернення: 24.09.2018).

16. Фінансова звітність ПрАТ «Львівський жиркомбінат». URL: <http://smida.gov.ua/db/participant/00333598> (дата звернення: 24.09.2018).

## REFERENCES:

1. Klymchuk S. A. (2015) Diahnostyka vnutrishn'oho seredovyshcha yak etap formuvannya stratehii rozvytku pidpryyemstva [Diagnosis of internal environment as the stage of development strategy of the enterprise]. Ways

of increasing the efficiency of construction in conditions of formation of market relations, vol. 33, pp. 48–60.

2. Dyeyeva K. A. (2013) Rozrobka stratehii rozvytku pidpryyemstva [Enterprise development strategy]. Ekonomika. Menedzhment. Pidpryyemnytstvo [Economy. Management. Entrepreneurship] (electronic journal), vol. 25 (1), pp. 54–62. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmepi\\_2013\\_25\(1\)\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmepi_2013_25(1)_8) (accessed 24 September 2018).

3. Klymenko S. M. (2013) Formuvannya stratehii rozvytku pidpryyemstva z urakhuvannyam ryzykiv [Formation of the Strategy of Enterprise Development with Consideration of Risks]. Business Inform, vol. 8, pp. 343–347.

4. Yefimova H. V., Marushchak S. M. (2013) Planuvannya bezpechnoho rozvytku pidpryyemstva na osnovi rezul'tativ diahnostryky rivnya yoho ekonomichnoyi bezpeky [Planning of the enterprises safe development based on the results of the diagnosis of its economy security rate]. Ekonomika: realiyi chasu [Economics: time realities] (electronic journal), vol. 3 pp. 43–49. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch\\_2013\\_3\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_3_9) (accessed 24 September 2018).

5. Merkulov M.M. (2015) Pobudova stratehii rozvytku pidpryyemstva na osnovi sformovanoyi systemy zbalansovanykh pokaznykiv [Construction of strategy of development of enterprise on the basis of the formed system of the balanced indexes]. Rynkova ekonomika: suchasna teoriya i praktyka upravlinnya [Market economy: modern management theory and practice] (electronic journal), vol. 2, no. 1, pp. 47–54. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu\\_2015\\_2\\_1\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2015_2_1_7) (accessed 24 September 2018).

6. Naypak D.V. (2014) Analiz metodiv ta modeley otsinyuvannya rivnya adaptatsiyi pidpryyemstva do orh-anizatsiynykh zmin v umovakh stratehichnoho rozvytku [Analysis of methods and models of enterprise adaptation to organizational changes under strategic development]. Ekonomika rozvytku [Economics of Development] (electronic journal), vol. 3, pp. 112–117. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecro\\_2014\\_3\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecro_2014_3_24) (accessed 24 September 2018).

7. Zakharkina L.S. (2011) Formuvannya stratehii innovatsiynoho rozvytku mashynobudivnoho pidpryyemstva (matrychnyy pidkhd) [Forming of machine-building enterprise innovative development strategy (matrix approach)]. Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivnoyi haluzi [Economics and management of enterprises in the machine-building industry] (electronic journal), vol. 1, pp. 66–78. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg\\_2011\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_1_9) (accessed 24 September 2018).

8. Shavshyn O.S. (2017) Stratehiya innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstva [Strategy of company innovative development]. International scientific journal "Internauka". Series: Economic Sciences, vol. 3(25), no. 2, pp. 167–171.

9. Artemenko L.P., Huk O.V., Zhyhalkevych Zh. M. (2009) Realizatsiya stratehii rozvytku pidpryyemstva: synerhichnyy pidkhd [Implementation of enterprise development strategy: synergistic approach]. Investments: practice and experience, vol. 19, pp. 12–14.

10. Sotnyk I.M., Mazin Yu.O., Suprun O.V. (2016) Formuvannya stratehii stiykoho ekonomichnoho rozvytku molokopererobnoho pidpryyemstva [Forming a

strategy of sustainable economic development for milk processing plant]. *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Ekonomika* [Bulletin of Odessa National University. Series: Economics] (electronic journal), vol. 21, no. 7(2), pp. 98-104. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu\\_econ\\_2016\\_21\\_7\(2\)\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_7(2)_23) (accessed 24 September 2018).

11. Stupchuk S. M. (2014) Formuvannya systemy tsil'ovykh pokaznykiv yak skladova stratehiyi rozvytku pidpryyemstva [Formation of target indexes as a part of strategy of enterprise development]. *Herald of Khmelnytskyi national university. Series: Economic Sciences*, vol. 3, no. 3, pp. 168–172.

12. Morokhova V.O., Karpins'ka Yu. A. (2014) *Metodychni pidkhody do otsinky rivnya rozvytku promyslovoho pidpryyemstva* [Methodological approaches to assessment of industrial enterprise development level]. *Ekonomichni nauky. Seriya: Ekonomika ta menedzhment* [Economic sciences. Series: Economics and Management] (electronic journal), vol. 11, pp. 204-213. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem\\_2014\\_11\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2014_11_23) (accessed 24 September 2018).

13. Hryhor'yeva L. (2013) *Bazovi stratehiyi yak osnova rozvytku pidpryyemstva* [Basic strategies as the

basis of enterprise development]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava* [Socio-economic problems and the state] (electronic journal), vol. 1, pp. 116-124. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid\\_2013\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2013_1_14) (accessed 24 September 2018).

14. Hudz' O.I., Musiyovs'ka O.B. (2017) *Metodychnyy pidkhid do obgruntuvannya stratehiyi rozvytku pidpryyemstva* [Methodical approach to justification of enterprise development strategy]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky* [Global and National Problems of Economics] (electronic journal), vol. 22, pp. 334-340. Available at: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018/30-vipusk-22-kviten-2018-r/3918-gudz-o-i-musiyovska-o-b-metodychnij-pidkhid-do-obgruntuvannya-strategiji-rozvitku-pidpryyemstva> (accessed 24 September 2018).

15. Hrupa "Shchedro" [Shchedro Group] (electronic resource). Available at: <http://schedro.ua/> (accessed 24 September 2018).

16. *Finansova zvitnist' PrAT "L'vivs'kyy zhyrkombinat"* [Financial Statements of PJSC "L'vivs'kyy zhyrkombinat"] (electronic resource). Available at: <http://smida.gov.ua/db/participant/00333598> (accessed 24 September 2018).

**Hudz O.I.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Enterprise  
Economics and Investments  
Lviv Polytechnic National University

**Musijovska O.B.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Enterprise  
Economics and Investments  
Lviv Polytechnic National University

### **ASSESSMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT LEVEL (THE CASE OF PrAT “LVIVSKYI ZHYRKOMBINAT”)**

Successful activity depends on enterprise development level. The enterprise development level is a complex indicator and has several components.

The development strategy of the company includes the development of measures that will increase the quantity of products sales, maintain competitiveness, improve the technology of manufacturing products, motivate the staff, establish partnerships with suppliers and consumers, etc. The main components that affect the level of enterprise development are highlighted. These components are: product performance; indicators of financial stability; indicators of industrial stability; technical and technological indicators; profitability indicators; indicators of social sustainability; indicators of informational provision. These indicators are calculated for PrAT “Lvivskyi Zhyrkombinat”.

Most of the components of development deviate from the reference values, in addition to indicators of social sustainability and product performance. The weakest component of the enterprise’s development is profitability. Estimates for the year of 2015 are closest to benchmarks.

The integral indicator of enterprise development level is calculated as a summary of the values of the indicators of the individual components. On the basis of the calculated integral indicator of the development of PrAT “Lvivskyi Zhyrkombinat” it is revealed that in 2014–2015 the company maintained an active development strategy, and in 2016–2017 years, passive strategy took place.

The results of the active strategy for PrAT “Lvivskyi Zhyrkombinat” are: expansion of market share; increase of export volumes; attraction of new consumers; development of the latest technologies of manufacturing products; the opportunity to replenish the material incentive fund for employees; reduction of staff turnover rate; increase of financial stability; support of the enterprise at the stage of lifecycle development; increase of profit and equity; obtaining awards and certificates concerning the recognition of the quality of the enterprise’s products.

The results of the passive strategy for PrAT “Lvivskyi Zhyrkombinat” are: a reduction of volumes of production and market share; an increase of staff turnover; increasing financial dependence on creditors.



## МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ МАТЕРІАЛОМІСТКОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ

## METHODOLOGICAL PROVISIONS OF THE FACTOR ANALYSIS OF THE MATERIAL CONTENT OF METALLURGICAL PRODUCTS

УДК 338.51

**Дорошенко Д.О.**

магістрант  
Національна металургійна академія  
України

**Семенюк В.С.**

старший викладач кафедри економіки  
та підприємництва імені Т.Г. Беня  
Національна металургійна академія  
України

**Губаренко Л.М.**

старший викладач кафедри економіки  
та підприємництва імені Т.Г. Беня  
Національна металургійна академія  
України

*У статті розглянуті методичні положення факторного аналізу матеріаломісткості металургійної продукції. Факторний аналіз зміни матеріаломісткості продукції внаслідок зміни визначення чинників є підґрунтям для прийняття рішень щодо її зниження.*

**Ключові слова:** матеріаломісткість, витрати, чинники, економічна модель, факторний аналіз.

*В статье рассмотрены методические положения факторного анализа материалоемкости металлургической продукции. Факторный анализ материалоемкости*

*продукции вследствие изменения установленных факторов является основанием для принятия решений по ее снижению.*

**Ключевые слова:** материалоемкость, затраты, факторы, экономическая модель, факторный анализ.

*The article deals with the methodological provisions of the factor analysis of the material content of metallurgical products. Factor analysis of materials/output ratio change due to a change in the determination of factors is the basis for making decisions about its reduction.*

**Key words:** material content, costs, factors, economic model, factor analysis.

**Постановка проблеми.** Однією з техніко-економічних особливостей металургійного виробництва є його висока матеріаломісткість, рівень якої коливається від 95% у доменному виробництві до 60% у виробництвах четвертого переділу (трубні, метисні цехи) за середньої у металургії частки матеріальних витрат у загальних витратах виробництва понад 70%. Тому одним із напрямів підвищення ефективності металургійного виробництва в сучасних умовах є зниження його матеріаломісткості. Необхідність дослідження проблеми зниження матеріаломісткості виробництва пояснюється такими причинами: по-перше, високим рівнем витрат матеріалізованої праці в собівартості й, отже, в обсязі виробництва; по-друге, зниження матеріаломісткості за одночасного зростання обсягу виробництва є важливим фактором зростання прибутку – основного джерела існування та розвитку організацій в умовах конкуренції; по-третє, недостатнім використанням або повною відсутністю в організаціях важелів впливу на зниження матеріаломісткості виробництва.

Зменшення матеріаломісткості тягне за собою значно більшу за масштабами економію живої праці, оскільки це пояснюється тим, що в процесі перетворення в готовий виріб вихідний матеріал послідовно обростає витратами праці. Скорочення витрат матеріальних ресурсів на випуск запланованого обсягу продукції приводить до більш дбайливого використання природних багатств країни.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вирішенню завдань економії і зниженню матеріаломісткості продукції присвятили свої роботи такі економісти, як М.Г. Бейгельзімер, А.П. Жевтяк, Л.Л. Зусман, Д.П. Іванов, Г.Я. Кіперман, А.З. Кома-

ровський, А.А. Корінний, О.А. Кролі, К.Б. Лейкіна, І.П. Пашко, А.М. Поляк, А.С. Сидоров, К.А. Смирнов, Г.А. Соколовська, Е.Т. Яковенко та інші. У їхніх роботах висвітлено теоретичні підходи до визначення сутності цього поняття (матеріаломісткість), обґрунтовано необхідність зниження матеріаломісткості в металургійному господарстві. Також їхні дослідження були спрямовані на розроблення практичних рекомендацій щодо реалізації методологічних основ планування та управління процесами ресурсозбереження, економічної оцінки різних напрямів цього процесу.

У постперебудовний період багато аспектів зменшення матеріаломісткості та ресурсозбереження знайшли відображення в працях таких зарубіжних і вітчизняних авторів, як Р. Акофф, І. Ансофф, Б. Берман, Я. Варпере, А.Е. Карлик, Г. Керцнер, А.Н. Логвин, М.А. Матушкин, М.М. Мельник, Г.М. Покарром, Ж. Рішар, Л.А. Шевченко, Р.А. Фатхутдінов, Ю.В. Яковець та інші. Обґрунтовані ними теоретичні положення є основою вдосконалення економічних важелів управління процесом ресурсозбереження [1, с. 55–82].

**Формулювання цілей статті.** Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо зниження матеріаломісткості продукції слід мати інформацію про зміну в динаміці рівня матеріаломісткості продукції та вплив різних чинників на цю зміну. Така інформація може бути отримана шляхом отримання економічної моделі матеріаломісткості продукції та визначення впливу кожного з чинників на абсолютну зміну рівня матеріаломісткості продукції.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

В умовах розвитку сучасної ринкової економіки та обмеження ресурсів нашої планети одним з найак-

туальніших питань є питання забезпеченості підприємств матеріальними ресурсами (сировиною, паливом тощо) та їх ефективного використання для отримання максимальної матеріаловіддачі та економічного ефекту від кожної одиниці цих матеріалів. Оскільки конкуренція на ринку є дуже жорсткою, ефективно проведений аналіз та правильно визначена стратегія мають неабияке значення для зростання та процвітання будь-якого підприємства.

Зниження матеріаломісткості продукції дасть підприємству змогу:

- істотно поліпшити своє фінансове становище за рахунок зменшення собівартості продукції та збільшення прибутку, що залишається в його розпорядженні;

- збільшити випуск продукції з однієї і тієї самої кількості сировини і матеріалів;

- більш успішно конкурувати з іншими фірмами на ринку продажів, особливо за рахунок зниження продажної ціни на свою продукцію;

- зменшити нормативну величину оборотних коштів, необхідних підприємству для нормального функціонування;

- накопичити достатні власні фінансові кошти для впровадження нової техніки і технології та розширеного відтворення;

- суттєво знизити ризик свого банкрутства [2, с. 234–238].

Отже, зниження матеріаломісткості дасть змогу отримати більшу кількість продукції, що випускається з тих же матеріальних ресурсів, знизити собівартість продукції та витрат на розвиток металургійної галузі.

Досягти зниження матеріаломісткості продукції можливо за рахунок раціонального розкрою металу, скорочення браку і відходів, впровадження маловідходної і безвідходної технології виробництва, комплексного використання сировини на підприємстві, поліпшення якості продукції, більш якісної підготовки сировини і матеріалів до виробництва, створення досконалої нормативної бази на підприємстві, виховання працівників підприємства в дусі раціонального використання матеріальних ресурсів, підтримання техніки і технології в хорошому робочому стані і суворого дотримання технологічних процесів та ін.

Конкретні шляхи зниження матеріаломісткості повинні визначатися, виходячи з ретельного аналізу і виявлення справжніх причин незадовільного використання матеріальних ресурсів на підприємстві. Найбільш відчутні результати у вирішенні проблеми зниження матеріаломісткості продукції можна отримати на основі розроблення економічної моделі матеріаломісткості продукції, яка містить повний склад чинників, що впливають на її рівень, і дає змогу визначити абсолютну зміну загального рівня матеріаломісткості внаслідок дії

кожного з чинників. Зазвичай рівень матеріаломісткості (ММ) визначають так:

$$MM = \frac{V_{\text{мат}}}{\text{ТП}}, \quad (1)$$

де  $V_{\text{мат}}$  – загальна сума всіх матеріальних витрат, грн.;

ТП – вартість товарної продукції підприємства, грн.

Безумовно, загальна сума матеріальних витрат передбачає включення абсолютно всіх витрат матеріалізованої праці. Така сума загалом по підприємству дістається шляхом групування витрат за економічними елементами і використовується для подання статистичної звітності. Але облік витрат на рівні структурних підрозділів (цехів) передбачає інший принцип групування витрат – за статтями калькулювання, що приводить до включення незначної частки матеріальних витрат до комплексних статей, таких як «поточний ремонт», «утримання основних засобів», «транспортні витрати», «загальноцехові витрати», «загальнозаводські» тощо. Та переважна частина матеріальних витрат, які щодо продукції є прямими, безпосередньо виділена у калькуляційних статтях («задане», «технологічне паливо», «енерговитрати»). Навіть більше, калькуляція собівартості одиниці продукції містить не тільки витрати матеріальних ресурсів у вартісному виразі, а ще й їхні питомі витрати у натуральному чи умовно-натуральному виразі та вартість (ціну придбання або собівартість виготовлення).

Оскільки найбільш доцільним є управління матеріальними витратами в місцях їх виникнення (структурних підрозділах, що виробляють продукцію), то з огляду на наведені вище особливості обліку витрат пропонуємо обмежитися тільки прямими матеріальними витратами. Тоді матеріаломісткість за прямими матеріальними витратами ( $MM_{\text{пр}}$ ) буде розраховуватися так:

$$MM_{\text{пр}} = \frac{V_{\text{мат}}^{\text{пр}}}{\text{ТП}}, \quad (2)$$

де  $V_{\text{мат}}^{\text{пр}}$  – загальна сума прямих матеріальних витрат, грн.

Цю загальну суму прямих матеріальних витрат на підставі даних калькуляцій за будь-який період можна визначити таким чином:

$$V_{\text{мат}}^{\text{пр}} = \sum_{j=1}^m Q_{\text{мат}j} \cdot C_{\text{мат}j}, \quad (3)$$

де  $j = 1 \dots m$  – види матеріальних ресурсів;

$Q_{\text{мат}j}$  – кількість спожитого матеріального ресурсу  $j$ -го виду у натуральному вимірі, т, м<sup>3</sup>, кВт·год.;

$C_{\text{мат}j}$  – вартість  $j$ -го виду матеріальних ресурсів (ціна у разі купівлі або собівартість у разі власного виробництва), грн./год.

Товарну ж продукцію можна визначити таким чином:

$$TP = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot C_i, \quad (4)$$

де  $i = 1..n$  – види товарної продукції, виробленої основними цехами;

$Q_i$  – кількість товарної продукції  $i$ -го виду у натуральному вимірі, т;

$C_i$  – ціна товарної продукції  $i$ -го виду, грн./т.

З урахуванням залежностей (3) і (4) формула (2) набуває такого вигляду:

$$MM_{np} = \frac{\sum_{j=1}^m Q_{matj} \cdot C_{matj}}{\sum_{i=1}^n Q_i \cdot C_i}. \quad (5)$$

Для кожного окремо взятого виду продукції витрати матеріального ресурсу у натуральному вимірі можуть бути визначені з урахуванням його питомих витрат (K):

$$Q_{matj} = \sum_{i=1}^n K_j \cdot Q_i. \quad (6)$$

Тоді залежність (5) набуде вигляду:

$$MM_{np} = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n K_j \cdot Q_i \cdot C_{matj}}{\sum_{i=1}^n Q_i \cdot C_i}. \quad (7)$$

Кожен вид товарної продукції являє собою частку загального обсягу продукції:

$$Q_i = d_i \cdot Q_{\Sigma}. \quad (8)$$

З урахування (8) економічна модель матеріаломісткості продукції за прямими матеріальними витратами набуває остаточного вигляду:

$$MM_{np} = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n K_j \cdot d_i \cdot Q_{\Sigma} \cdot C_{matj}}{\sum_{i=1}^n d_i \cdot Q_{\Sigma} \cdot C_i}. \quad (9)$$

Треба віддати належне – отримана економічна модель є дещо штучною, бо не враховує вартість виробничих послуг у складі товарної продукції (зазвичай їх розмір несуттєвий) та непрямі матеріальні витрати, але тим не менше вона встановлює функціональну залежність матеріаломісткості від низки чинників, а саме загального обсягу виробництва ( $Q$ ), структури виробництва ( $d_i$ ), питомих витрат матеріальних ресурсів ( $K$ ) і співвідношення цін на матеріальні ресурси і товарну продукцію.

Вплив вищезгаданих чинників можна пояснити таким чином. Асортимент продукції, що виробляється, впливає на зміну загального рівня матеріаломісткості через зміну частки ( $d_i$ ) продукції, що має матеріаломісткість більшу або меншу за середню. Збільшення частки продукції з більш високою матеріаломісткістю приводить до зростання загального рівня матеріаломісткості продукції, і навпаки, якщо зростає частка продукції з рівнем матеріаломісткості меншим за середній, то це

зумовлює зниження матеріаломісткості продукції. Слід зауважити, що інколи збільшення матеріаломісткості окремих видів металопродукції може відбуватися з об'єктивних причин через здійснення додаткових технологічних операцій, спрямованих на підвищення споживчих властивостей продукції (наприклад, вакуумування сталі, термообробка прокату, нанесення захисного покриття на металовироби тощо).

Питомі витрати матеріальних ресурсів ( $K$ ) безпосередньо і прямо впливають на рівень матеріаломісткості, їх значення на конкретному виробництві слід порівнювати з аналогічними на передових вітчизняних підприємствах і сучасних підприємствах розвинених країн.

Ціни на матеріальні ресурси ( $C_{mat}$ ) і на товарну продукцію ( $C$ ) з урахуванням неоднорідності зміни цін за окремими групами товарів виступають не як окремі чинники, а утворюють, як це було доведено у роботі [3], єдиний ціновий чинник, дія якого відбувається через зміну співвідношення індексів цін на матеріальні ресурси і на товарну продукцію.

Загалом економічна модель матеріаломісткості (9) є відомою і у схожому вигляді досить часто є в навчальній літературі з економіки підприємства та економічного аналізу. Але будь-де відсутнє обґрунтування послідовності визначення впливу чинників на абсолютну зміну рівня матеріаломісткості продукції. Це дуже важливий методичний аспект, бо конкретною може бути лише одна послідовність, і від неї залежить розмір абсолютної зміни матеріаломісткості внаслідок впливу кожного з чинників.

Методичні положення визначення такої послідовності шляхом побудови піраміди чинників детально викладені у [4, с. 36–38; 3, с. 83–88]. Побудова вищезгаданої піраміди пов'язана з послідовністю деталізації економічної моделі з форми (2) до форми (9). Незначна кількість чинників дає змогу досить легко визначити послідовність визначення їх впливу. Ця послідовність має бути такою: загальний обсяг виробництва товарної продукції, питома вага окремих видів продукції у загальному обсязі її виробництва, питомі витрати матеріальних ресурсів, ціновий чинник.

Виконаємо факторний аналіз матеріаломісткості продукції за обґрунтованою вище послідовністю. Так, рівень матеріаломісткості у базовому періоді становив:

$$MM_{np}^{баз} = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n K_j^{баз} \cdot d_i^{баз} \cdot Q^{баз} \cdot C_{matj}^{баз}}{\sum_{i=1}^n d_i^{баз} \cdot Q^{баз} \cdot C_i^{баз}}, \quad (10)$$

а у звітному періоді відповідно:

$$MM_{np}^{зб} = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n K_j^{зб} \cdot d_i^{зб} \cdot Q^{зб} \cdot C_{matj}^{зб}}{\sum_{i=1}^n d_i^{зб} \cdot Q^{зб} \cdot C_i^{зб}}. \quad (11)$$

Загальна зміна матеріаломісткості у звітному періоді порівняно з базисним:

$$\Delta MM_{np} = MM_{np}^{зв} - MM_{np}^{баз} . \quad (12)$$

Зміна матеріаломісткості внаслідок зміни обсягу виробництва товарної продукції:

$$\Delta MM_{np}(Q) = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n K_j^{баз} \cdot d_i^{баз} \cdot Q^{зв} \cdot C_{matj}^{баз}}{\sum_{i=1}^n d_i^{баз} \cdot Q^{зв} \cdot C_i^{баз}} - MM_{np}^{баз} . \quad (13)$$

Абсолютна зміна матеріаломісткості продукції внаслідок зміни асортименту продукції:

$$\Delta MM_{np}(d) = \frac{\sum \sum K_j^{баз} \cdot d_i^{зв} \cdot Q^{зв} \cdot C_{matj}^{баз}}{\sum d_i^{зв} \cdot Q^{зв} \cdot C_i^{баз}} - \frac{\sum \sum K_j^{баз} \cdot d_i^{зв} \cdot Q^{зв} \cdot C_{matj}^{баз}}{\sum d_i^{баз} \cdot Q^{зв} \cdot C_i^{баз}} . \quad (14)$$

Абсолютна зміна матеріаломісткості продукції внаслідок зміни питомих витрат матеріальних ресурсів:

$$\Delta MM_{np}(K) = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n (K_j^{зв} - K_j^{баз}) \cdot d_i^{зв} \cdot Q^{зв} \cdot C_{matj}^{баз}}{\sum_{i=1}^n d_i^{зв} \cdot Q^{зв} \cdot C_i^{баз}} . \quad (15)$$

Сума абсолютних змін рівня матеріаломісткості за виразами (13) – (15) визначає зміну матеріаломісткості у незмінних цінах базисного періоду:

$$\Delta MM_{np}^{незм} = \Delta MM_{np}(Q) + \Delta MM_{np}(d) + \Delta MM_{np}(K) . \quad (16)$$

Вплив цінового чинника визначаємо таким чином [3, с. 85]:

$$\Delta MM_{np}(C) = \Delta MM_{np}^{незм} \cdot \left( \frac{I_{cm}}{I_c} - 1 \right) , \quad (17)$$

де  $I_{cm}$  – індекс цін на матеріальні ресурси;

$I_c$  – індекс ціна на товарну продукцію підприємства.

Загальний баланс чинників має вигляд:

$$\Delta MM_{np} = \Delta MM_{np}(Q) + \Delta MM_{np}(d) + \Delta MM_{np}(K) + \Delta MM_{np}(C) . \quad (18)$$

Отримані залежності (13) – (15) і (17) дають змогу коректно визначити абсолютну зміну матеріаломісткості продукції під впливом вищезгаданих

чинників, що є вихідною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень щодо її зменшення.

### Висновки з проведеного дослідження.

У статті запропоновано використати раніше розроблені методичні підходи до факторного аналізу матеріаломісткості продукції металургійного виробництва. Застосування цих підходів дає змогу обґрунтовано визначити порядок розрахунку абсолютної зміни матеріаломісткості продукції внаслідок дії кожного з чинників. Отримана в результаті такого аналізу інформація дає змогу більш ефективно розробляти заходи щодо зниження рівня матеріаломісткості продукції та більш точно планувати використання матеріальних ресурсів.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сальников В.А. Конкурентоспособность отраслей промышленности: текущее состояние и перспективы / В.А. Сальников, Д.И. Галимов // Проблемы прогнозирования. 2006. № 2. С. 55–82.
2. Сафронов Н.А. Экономика предприятия: учебник / Н.А. Сафронов. М.: Юность, 1998. 584 с.
3. Семенюк В.С. Оцінка впливу цінового чинника на показники економічної ефективності // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2004. № 3. С. 83–88.
4. Семенюк В.С. Методические положения факторного анализа оборачиваемости производственных запасов / В.С. Семенюк // Економіст. 2004. № 6. С. 36–38.

### REFERENCES:

1. Salnikov, V.A. (2006) «Konkurentosposobnost otrasley promyshlennosti: tekushee sostoyanie i perspektivy», Problemyi prognozirovaniya, vol. 2, pp. 55–82.
2. Safronov, N.A. (1998) Ekonomika predpriyatiya: uchebnik, Moscow, Yunost, 584 p.
3. Semenyuk, V.S. (2004) «Otsinka vplivu tsinovogo chinnika na pokazniki ekonomichnoi effektivnosti», Ekonomichniy visnik Natsionalnogo gornichogo universitetu, vol. 3, pp. 83–88.
4. Semenyuk, V.S. (2004) «Metodicheskie polozheniya faktornogo analiza oborachivaemosti proizvodstvennyih zapasov», Economist, vol. 6, pp. 36–38.

**Doroshenko D.O.**

Graduate Student

National Metallurgical Academy of Ukraine

**Semeniuk V.S.**

Senior Instructor at Department of Economics and Entrepreneurship  
named after T.H. Benya,

National Metallurgical Academy of Ukraine

**Hubarenko L.M.**

Senior Instructor at Department of Economics and Entrepreneurship  
named after T.H. Benya,

National Metallurgical Academy of Ukraine

## **METHODOLOGICAL PROVISIONS OF THE FACTOR ANALYSIS OF THE MATERIAL CONTENT OF METALLURGICAL PRODUCTS**

One of the technical and economic features of ferrous metallurgy is the high material content of metallurgical products. The high level of material content of metallurgical products affects its competitiveness and determines the low level of its production efficiency. Therefore, reducing the material content of metallurgical products is one of the priority directions for increasing the efficiency of metallurgical production.

The development of effective measures to reduce the material content of the production requires information on the list of factors influencing its level, and the determination of the size of this influence. The economic model of the indicator of materials/output ratio establishes a functional dependence of its level on such factors as the volume and structure of production, specific costs of material resources, prices for material resources and finished products. The peculiarity of price influence lies in the fact that the level of material content of products is affected not separately by the prices of resources and prices for commodity products, but by the ratio of price indices for material resources and commodity products.

In the analysis of multifactorial functional economic models, the principal is the replacement of the basic values of factors on the reporting in determining the absolute change in the effective indicator due to the effect of each of the factors. Changing this sequence will lead to the fact that the absolute change in the effective indicator due to the effect of each of the factors will change. Therefore, the determination of the absolute change in the effective indicator as a result of the factors must be preceded by a determination of the sequence of the influence of factors that is based on their division into extensive and intensive. Such a division can clearly be made using the developed methodological approach, which consists in building a pyramid of factors.

The article substantiates the procedure of determining the influence of factors on the change in the material content of products and presents dependencies on the calculation of changes in the level of material content of products due to the effect of each of the factors. Initially, the influence of factors on the absolute change in the material content of products is determined at constant prices, and the latter determines the effect of the price factor, which influences by the change in the ratio of indices of the price of material resources and commodity products. In general, a consistent change in the material content of products due to changes in each of the factors should be equal to the absolute change in the material content of the product over the period.

The obtained dependencies allow correctly and reasonably determining the dynamics of the material content of products and the influence of each of the factors on the dynamics. These data are the basis for determining the significance of each of the factors and the selection of priority measures to reduce the material content of products.

In general, the methodical provisions developed in the article allow improving the analysis and planning of the use of material resources in the metallurgical industry, which will ensure an increase in the efficiency of metallurgical production. Improvement and growth in the metallurgical industry determine the expansion of the sphere of material production in the whole country through the influence on related industries of the national economy (transport, power engineering, mechanical engineering, etc.).

## ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СКЛАДНИКІВ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

### DETERMINATION OF ORGANIZATIONAL COMPONENTS OF CORPORATE MANAGEMENT SYSTEMS IN MODERN CONDITIONS

УДК 336.62

**Ермоленко О.А.**к.е.н., доцент кафедри управління  
державними і корпоративними  
фінансамиУкраїнський державний університет  
залізничного транспорту (м. Харків)**Долженко К.В.**

магістр

Український державний університет  
залізничного транспорту (м. Харків)

*У статті розглянуто характерні проблеми ефективності, які виникають під час побудови моделі корпоративного управління в сучасних умовах господарювання. Охарактеризовано процес формування системи корпоративного управління з визначенням основних етапів побудови моделі корпоративного управління та визначення майбутніх прерогатив.*

**Ключові слова:** корпоративне управління, ефективність управління, модель управління, механізм корпоративного управління, менеджмент корпорації, акціонерний капітал.

*В статье рассмотрены характерные проблемы эффективности, которые возникают при построении модели корпоративного управления в современных условиях хозяйствования. Охарактеризован процесс формирования системы корпоративного*

*управления с определением основных этапов построения модели корпоративного управления и определения будущих прерогатив.*

**Ключевые слова:** корпоративное управление, эффективность управления, модель управления, механизм корпоративного управления, менеджмент корпорации, акционерный капитал.

*The article distributes with the characteristic problems of efficiency that emerge in constructing a model of corporate governance in the modern conditions of management. The process of forming a corporate governance system with the definition of the main stages of building a model of corporate governance and defining future prerogatives is described.*

**Key words:** corporate management, efficiency of management, management model, corporate management tools, equity.

#### Постановка проблеми у загальному вигляді.

Проблема організації корпоративного управління на вітчизняних підприємствах є досить актуальною, оскільки під впливом процесів глобалізації відбувається значне поширення такої форми ведення бізнесу, як корпорація. Натепер в Україні ще чітко законодавчо не закріплене визначення корпоративного управління, що породжує проблемні питання. Як відомо, ефективність діяльності будь-якої компанії на ринку залежить не лише від обраної стратегії ведення бізнесу, наявності цінних ресурсів, компетентності управлінського персоналу та присутності на ринках збуту. У сучасних умовах сталий розвиток бізнесу є неможливим без постійного доступу до ринків капіталу. Але при цьому слід розуміти, що інвестору нецікаво вкладати кошти в компанію, діяльність якої не можна контролювати через відсутність ефективної системи управління, яка повинна надавати повну інформацію про стан справ компанії. Закордонні інвестори готові збільшувати обсяги інвестицій в український інвестиційний ринок лише за передумови покращення корпоративного управління. Основною вимогою участі іноземних інвесторів є надання права участі інвестора в реальному контролі над процесом управління, що є запорукою забезпечення ефективного використання активів для реалізації своїх інтересів. Ще однією вимогою участі іноземних інвесторів є наявність на підприємстві прозорої системи корпоративного управління, яка повинна забезпечувати зрозумілість процесів прийняття управлінських рішень і є інструментом додаткових гарантій для інвестора. Крім того, інвестор бажає, щоб вимоги та процедури корпоративного управління збігалися і були чітко документально зафіксовані.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам побудови систем корпоративного управління присвячена велика кількість наукових праць вітчизняних та іноземних учених, таких як Р. Адам, А. Берле, Т. Бек, М. Блейр, М. Вайсбах, Р. Гріффін, В. Гриньова, А. Кедбері, Л. Коваленко, І. Малик, Дж. Мінс, М. Пастей, С. Петько, О. Поважний, О. Попов, М. Портер, В. Романюк, Н. Супрун, Дж. Тіроль, Р. Трікері, Ю. Уманців, Р. Фрімен, Б. Хермалін, Дж. Чарку та інші.

Але слід зазначити, що перетворення в системах корпоративного управління вимагають наукового обґрунтування та аналітичного супроводження, ці фактори і визначають необхідність цього дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є необхідність визначення організаційних складників систем корпоративного управління, формулювання принципів та правил розвитку моделей корпоративного управління з подальшими формуванням ефективної корпоративної політики.

Ще одним важливим моментом є необхідність виокремлення корпоративного управління як права акціонера від управління, як діяльності різних підрозділів компанії в межах своєї компетенції.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Корпоративні підприємства, а саме акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю, є основною формою підприємницьких структур, що забезпечують розвиток ринкової економіки, це підтверджується як світовим, так і вітчизняним досвідом. Успішна діяльність корпоративних підприємств полягає у їх доступі до інвестиційних ресурсів. Водночас вони не можуть розраховувати на довіру інвесторів та надходження

зовнішнього фінансування, якщо не буде вжито заходів щодо запровадження ефективного корпоративного управління, а саме: належного захисту прав інвесторів, надійних механізмів управління та контролю, відкритості та прозорості у своїй діяльності [18].

Переглядаючи сутність корпоративного управління, потрібно виділити головні риси, які викликають найбільше зацікавлення в інвесторів, такі як:

- обмежена відповідальність індивідуальних інвесторів;
- можливість передачі акцій іншим особам;
- самостійність корпоративного підприємства як юридичної особи;
- централізована система управління;
- пропорційне отримання прибутку відповідно до вкладених фінансів. До основних проблем корпоративного управління можна віднести:
  - забезпечення інтересів дрібних інвесторів;
  - суперечності між різними групами інвесторів;
  - суперечність функцій володіння та управління діяльністю корпорації;
  - пасивність акціонерів щодо участі в управлінні корпорацією;
  - суперечність між виконавчими та контролюючими органами управління корпорації [4].

Нині немає єдиного розуміння змісту поняття «корпоративне управління». У теоретичному плані про корпоративне управління можна говорити в різних аспектах, тому дефініцій цього поняття безліч. Серед економістів можна виділити три групи дослідників: перша вважає, що поняття «корпоративне управління» поширюється і на менеджмент [1], друга відрізняє термін «управління корпорацією» від терміна «корпоративне управління», вважаючи, що корпоративне управління є вищим рівнем управлінської діяльності, ніж оперативне управління [11], третя вважає, що корпоративне управління включає в себе діяльність як ради директорів, так і вищого менеджменту корпорації [14].

Аналіз вітчизняного законодавства показує, що натепер відсутнє нормативно закріплене поняття корпоративного управління. У світовій практиці загальновизнаного визначення корпоративного управління нині також немає. Так, відповідно до звіту британського комітету Кедбері, створеного Радою з фінансової звітності при Лондонській фондовій біржі в 1991 році для вивчення фінансових аспектів корпоративного управління, «корпоративне управління – це система, за допомогою якої в компанії здійснюється загальне керівництво і контроль над її функціонуванням» [23]. Німецький Кодекс корпоративного управління визначає корпоративне управління як сукупність норм, що регулюють управління та нагляд за діяльністю компанії [22]. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) дає таке визначення корпоративного управління: це система, відповідно до

якої здійснюється керівництво і контроль у компаніях. Така система має на увазі наявність певних відносин між менеджерами компанії, її радою директорів, акціонерами та іншими зацікавленими суб'єктами. Крім того, корпоративне управління створює структуру для визначення цілей компанії, а також засобів досягнення цих цілей і контролю над функціонуванням компанії. Належне корпоративне управління створює необхідні стимули, що сприяють досягненню поставлених цілей в інтересах компанії та акціонерів, а також сприяє здійсненню ефективного контролю, заохочуючи тим самим більш раціональне використання ресурсів компанії [2].

Таким чином, у вітчизняній юридичній науці та законодавстві корпоративне управління розглядається в основному як урегульована нормами права система відносин між органами управління господарського товариства: загальними зборами учасників (акціонерів), радою директорів (наглядовою радою), виконавчими органами, а також іншими зацікавленими особами.

Отже, корпоративне управління розглядається або як система фактичних взаємин, або як сукупність юридичних правил, що регламентують фактичні взаємини, взаємодії органів управління компанії, акціонерів, менеджерів, інших зацікавлених осіб, спрямованих на отримання максимального прибутку від діяльності корпорації відповідно до чинного законодавства.

Для розуміння сутності корпоративного управління необхідно передусім розглянути більш широке поняття «управління». У «Великому енциклопедичному словнику» управління визначається як елемент, функція організованих систем різної природи, що забезпечує збереження їхньої певної структури, підтримання режиму діяльності, реалізацію їхніх програм і цілей. Крім того, управління розглядається як керівництво організацією, а також як впорядкування впливу однієї системи на іншу, спрямоване на підтримку і поліпшення функціонування об'єкта управління тощо [3].

Незважаючи на співзвучність і зовнішню тотожність визначень «корпоративний менеджмент» і «корпоративне управління», ці поняття є різними по суті. Більшість зарубіжних дослідників проблематики корпоративного управління свої висновки засновують на аналізі досвіду англомовних країн, переважно США, і дотримуються концепції корпоративного керівництва, згідно з якою до корпоративного управління відносять систему загального керівництва і контролю з боку вищого рівня апарату управління. Ця концепція виходить із поділу процесів управління на власне корпоративне управління або корпоративне керівництво (corporate governance) та управління корпорацією, управління виробництвом (corporate management). У першому йдеться про керівництво

корпорацією з боку акціонерів і вищого рівня апарату управління корпорації шляхом розроблення і прийняття загальнокорпоративних і стратегічних рішень, у другому – про управління корпорацією з боку всіх рівнів менеджменту, що включає прийняття як стратегічних, так і оперативних рішень. У зв'язку з цим розроблено низку теорій корпоративного управління, які акцентують увагу на меті різних сторін: акціонерів, менеджерів та інших зацікавлених осіб [17].

Таким чином, управління розглядається як діяльність. При цьому необхідно розрізнити й організаційно розділяти керівництво та управління. Управління здійснюється тоді (і в тих межах), коли керовані, підлеглі системи володіють власним функціонуванням, і керуючий орган не пов'язаний з ними безпосередньою адміністративною взаємодією. Керована система є відносно незалежною від керуючої, і керуюча система повинна досягати своїх цілей щодо керованої системи, незважаючи на цю незалежність, але з її урахуванням. При цьому слід розрізнити: процеси функціонування соціально-виробничих систем, що перебувають у нерозривній єдності з обслуговуючим їх керівництвом, і дії керуючих систем, зокрема, прийняття керуючих рішень, спрямованих на розвиток керованих систем. Тут можна говорити про процесуально-об'єктну схему управління. Вона передбачає керований об'єкт, керуючий об'єкт, між ними встановлюється певний стосунок: керуюча система ніби «захоплює» керований об'єкт, він стає її частиною [13].

Системний підхід дає змогу виділити два рівні корпоративного управління:

- вищий рівень корпоративного управління, спрямований на розвиток корпорації.
- рівень безпосереднього управління корпорацією (менеджменту), спрямований на управління функціонуванням корпорації.

Кінцевою метою корпоративного управління є отримання максимального прибутку від діяльності корпорації, максимізація її вартості. Водночас мета управління корпорацією полягає в реалізації бізнес-планів, а мета корпоративного управління вищого рівня – у створенні та застосуванні механізмів, що забезпечують розвиток корпорації. Зазначені цілі є взаємозалежними.

Дещо детальніше необхідно зупинитися на понятті механізму корпоративного управління. Згідно з словником С. І. Ожегова під механізмом розуміється внутрішній устрій (система ланок) машини, приладу, апарата, що приводить їх у дію; послідовність станів, процесів, що визначають собою яку-небудь дію, явище; система, пристрій, що визначають порядок якого-небудь виду діяльності [10].

Будь-який механізм, як це впливає з визначення цього поняття, є сукупністю ланок, послі-

довністю станів, які можуть бути представлені у вигляді допоміжного процесу, що забезпечує здійснення основного процесу, властивого об'єкту. Стосовно системи корпоративного управління – процесу розвитку корпорації.

Насамперед, щоб охарактеризувати механізм корпоративного управління, необхідно розглянути всі види відносин, а саме відносини: усередині групи власників, менеджерів; між власниками і найнятими менеджерами; між власниками та ринками фінансів і ресурсів.

Розглядаючи розвиток будь-якого соціального об'єкта, необхідно виділяти такі ознаки, як:

- структурна зміна станів об'єкта;
- зумовленість подальшого стану попереднім;
- наявність всередині об'єкта механізму, що дає змогу говорити про іманентність переходу від попереднього стану до подальшого.

З огляду на вищевикладене, з метою фіксації зміни стану об'єкта (його розвитку) необхідно сформувати спеціальну модель, яка відображатиме насамперед структуру об'єкта. Остання розглядається в системному аналізі як механізм взаємодії між частинами об'єкта, що досягли системної якості [6]. Таким чином, під механізмом, що забезпечує розвиток корпорації, можна розуміти процес узгодження інтересів учасників корпоративних відносин або вирішення протиріч між самими акціонерами, акціонерами і менеджерами. Цей процес відбивається у створенні і розвитку певної структури органів корпоративного управління.

Таким чином, у межах моделі корпоративного управління можна сформулювати такі провідні тенденції та аспекти взаємодії [8, 24]:

- внутрішньогрупові відносини власників пов'язані з отриманням права голосу на голосування і зі здійсненням купівлі акцій за тендерними пропозиціями за умови відсутності посередників;
- зміст агентської проблеми під час управління корпорацією відображається у відносинах між власниками та найнятими менеджерами, суть цих відносин полягає у захисті власників від неефективності менеджерів;
- роль ради директорів у управлінні діяльністю компанії пов'язана з тим, що рада директорів виступає основним інструментом контролю в системі корпоративного управління. Також додатковим механізмом внутрішнього контролю менеджменту є залучення акціонерами для захисту своїх інтересів агентів, які не є працівниками корпорації і виконують свої функції у вигляді зовнішніх або незалежних директорів, або так званих аутсайдерів [15];

– контроль з боку фінансового ринку характеризується кореляцією між ефективністю менеджменту і ціною акцій корпорації. Це взаємозв'язок прямого характеру, який показує ключову роль



фінансового ринку в системі корпоративного управління;

– класифікація моделей корпоративного управління і механізмів вирішення. За концентрованого акціонерного капіталу корпорації в одних або декількох руках найбільш ефективним вважається прямиий контроль за допомогою участі в Раді директорів (ефективний, якщо великий акціонер – аутсайдер). Проведені нами дослідження впливу різних чинників на систему корпоративного управління виявили недостатність однофакторного підходу до класифікації моделей корпоративного управління, тому ми запропонували свій спосіб класифікації моделей корпоративного управління [5; 9].

У результаті комбінування критеріїв ступеня концентрації капіталу та наявності контролю можна виділити такі моделі корпоративного управління, як:

– некорпоративна модель, яка поєднує критерії концентрованого капіталу та контролю менеджерів та характеризується мінімальним рівнем агентських конфліктів, що пов'язано з максимальним збігом мотивацій менеджерів і акціонерів. Основний механізм контролю заснований на стимулюючій функції небезпеки банкрутства як наслідку неефективної роботи менеджменту;

– традиційна корпоративна модель, яка поєднує критерії концентрованого капіталу та контролю зовнішніх власників. На відміну від попередньої, в цій моделі акціонер є не менеджером, а зовнішнім інвестором. А найефективнішим механізмом контролю в цьому разі є участь у раді директорів або наглядовій раді;

– модель експлуатації бізнесу менеджерами компанії, яка поєднує критерії розпорошення капіталу та контроль менеджерів, при цьому механізм контролю ефективності породжується небезпекою поглинання під час заміни менеджерів;

– модель експлуатації бізнесу акціонером компанії, яка поєднує критерії розпорошення капіталу та контроль зовнішніх власників і характеризується високим ступенем нестабільності системи корпоративних відносин. Це пов'язано з тим, що контроль встановлюється на основі володіння незначним пакетом акцій, і є ризик втрати контролю внаслідок концентрації капіталу в руках інших акціонерів або виникнення коаліції акціонерів.

Основні принципи корпоративного управління можна сформулювати таким чином: принципи справедливості, принцип відповідальності, принцип прозорості і принцип підзвітності. Корпорації, які ефективно управляються, роблять значніший внесок у розвиток національної економіки і розвиток суспільства загалом. Вони стійкіші з фінансового погляду, забезпечують створення більшої вартості для акціонерів, працівників, місцевих громад і країн загалом.

У разі додержання всіх рекомендацій під час побудови та практичної реалізації моделі корпоративного управління очікувані ефекти можуть проявлятися таким чином:

– сприяння росту ефективності пов'язано з тим, що якісно створена система на пряму веде до досягнення високих результатів і зростання економічної ефективності компанії. Це веде до покращення чіткості системи підзвітності та нагляду за роботою менеджерів, а також до зміцнення зв'язку між системою винагород менеджерів та результатами діяльності;

– поліпшення репутації за рахунок дотримання високих етичних стандартів ведення бізнесу. Це веде до забезпечення прав акціонерів і кредиторів, фінансової прозорості і підзвітності, що формує репутацію захисника інтересів інвесторів і довіри з боку нових інвесторів [12];

– вартість ефективного корпоративного управління, що пов'язано з тим, що побудова системи управління спричиняє витрати у компанії, у тому числі і витрати на залучення корпоративних фахівців, необхідних для забезпечення роботи в цій сфері. Крім того, компанії несуть витрати на зовнішніх фахівців (юрисконсультів, аудиторам, консультантів з різних питань). У сучасних умовах можуть виявитися значними витрати на розкриття додаткової інформації.

**Висновки.** Отже, можна зазначити, що у великих корпораціях впровадження належної системи корпоративного управління зазвичай здійснюється швидше, ніж на малих і середніх підприємствах, оскільки у корпорації є необхідні ресурси фінансового, матеріального, кадрового й інформаційного характеру. При цьому переваги від створення такої системи істотно перевищують витрати. Процес еволюції акціонерної власності здійснив відділення права власності від управління ним і привів до необхідності забезпечення контролю з боку власників над найнятими менеджерами, які мають право розпоряджатися власністю, з метою забезпечення максимально ефективного її використання на користь власників. Система корпоративного управління при цьому виступає як організаційна модель, покликана вирішити завдання захисту інтересів інвесторів і погодження інтересів всіх учасників, що спирається як на затверджені державою законодавчі норми, так і на правила та стандарти, сформовані в результаті формальних і неформальних угод між сторонами.

З правового погляду, корпоративне управління – це система правовідносин, що виникають під час реалізації акціонерами своїх прав на участь в управлінні корпорацією і в процесі прийняття, виконання та контролю за виконанням управлінських рішень органами корпоративного управління. У більш вузькому сенсі під корпоративним управлінням слід розуміти правове регу-

лювання діяльності органів корпоративного управління (насамперед загальних зборів акціонерів, наглядової ради або ради директорів), спрямованої на розвиток корпорації. Механізмом цього розвитку є процес узгодження інтересів учасників корпоративних відносин. З огляду на, що акціонери управляють корпорацією за допомогою органів корпоративного управління і контролю, зазначений процес відбивається на створенні і розвитку певної структури цих органів, тобто їх конфігурації і взаємозв'язку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонов В. Г., Самосудов М. В. Теоретические проблемы корпоративного управления. Проблемы теории и практики управления. 2008. № 25. С. 50–61.
2. Бабіченко В.В. Актуальні проблеми корпоративного управління в Україні та шляхи їх вирішення. Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. 2014. № 53. С. 46–50.
3. Большой энциклопедический словарь. URL: [http:// dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/302874](http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/302874). (Дата звернення 19.10.2018)
4. Гриньова В.М., Попов О. Є. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні : монографія. Харків: ХДЕУ, 2009. 324 с.
5. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес / пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева ; 8-е изд. СПб. : Питер, 2013. 1088 с.
6. Дєєва Н.Е. Проблеми становлення національної моделі корпоративного управління. Вісник економічної науки України. 2008. № 2. С. 38–42.
7. Коваленко Л.О. Удосконалення системи корпоративного управління у світлі нового законодавства. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 1. С. 115–122.
8. Мендрул О. Корпоративне управління: усталені характеристики та особливості їх реалізації в національній моделі. Ринок цінних паперів України. № 9–10. 2002. С. 51–53.
9. Малик І.П. Корпоративне управління: інституціональні аспекти: монографія / за ред. Л.Є. Довгань. Київ: Політехніка, 2006. 340 с.
10. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М.: А ТЕМП, 2006. 944 с.
11. Орлова Н.С. Корпоративне управління як основа розвитку ринкової економіки України. Економіка та держава. 2010. № 3. С. 72–73.
12. Петько С.М. Моделі корпоративного управління в діяльності корпорацій на світових ринках. Молодий вчений. 2015. № 2(2). С. 225–229.
13. Поважний О.С., Орлова Н.С. Корпоративні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. Донецьк. 2012. 200 с.
14. Портер М. Стратегія конкуренції. Київ: Основи, 2006. 255 с.
15. Романюк В.М. Еволюція розвитку моделей корпоративного управління в умовах конкуренції. Бізнес Інформ. 2015. № 7. С. 288–294.
16. Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління : монографія. Київ: КНЕУ. 2009. 270 с.

17. Супрун Н. Проблеми адаптації національної моделі корпоративного управління до екзогенних інституційних параметрів. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2009. № 1. С. 17–25.

18. Уманців Ю. Формування української моделі корпоративного управління. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. 2010. № 4. С. 10–13.

19. Adams R., Mehran H. Is Corporate Governance Different for Bank Holding Companies? FRBNY Economic Policy Review. 2003. Vol. 9(1).

20. Beck T., Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic V. Financing Patterns Around the World: the Role of Institutions. World Bank Policy Research Working Paper. 2002. № 2905.

21. Berle A.A., Means. G.S. The Modern Corporation and Private Property. New York: Oxford University Press. 1997. 128 p.

22. German Corporate Governance Code. Berlin, 2009. URL: [http://www.ecgi.org/codes/documents/cg\\_code\\_germany\\_june2009\\_en.pdf](http://www.ecgi.org/codes/documents/cg_code_germany_june2009_en.pdf). (Дата звернення 19.10.2018)

23. Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance. London: Gee and Co., 1992. URL: <http://www.jbs.cam.ac.uk/cadbury/report/>. (Дата звернення 19.10.2018)

24. Tirole J. Corporate Governance. Econometrica. 2001. Vol. 69. № 1. P. 1–35.

#### REFERENCES:

1. Antonov V.G., Samosudov M.V. (2008) Teoreticheskiye problemy korporativnogo upravleniya. [Theoretical problems of corporate governance] The International Journal Theoretical and Practical Aspects of Management. # 25. pp. 50–61. (in Russian)
2. Babichenko V.V. (2014) Aktual'ni problemy korporativnogo upravlinnya v ukrayini ta shlyaxy yix vy'rishennya. [Current Problems Of Corporate Governance In Ukraine And Ways Of Their Solution] Scientific and Production Journal "Innovative Economy". #53. pp. 46-50 (in Ukrainian)
3. Bol'shoj encyklopedy`chesky`j slovar` [big encyclopedic dictionary]. URL: [http:// dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/302874](http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/302874). (Accessed 19.10.2018) (in Russian)
4. Gry`n`ova V.M., Popov O. Ye. (2009) Organizaci`jno-ekonomichni osnovy` formuvannya sy`stemy` korporativnogo upravlinnya v Ukrayini: monografiya [Organizational and Economic Basis for the Formation of the Corporate Governance System in Ukraine]. Kharkiv: XDEU,. 324 p. (in Ukrainian)
5. Gry`ffy`n R., Pastej M. (2013) Mezhdunarodnij by`znes [INTERNATIONAL BUSINESS]/ per. s angl. pod red. A.G. Medvedeva ; 8-e y`zd. – SPb. : Piter,. 1088 p. (in Russian)
6. Dyeyeva N.E. (2008) Problemy` stanovleniya nacional`noyi modeli korporativnogo upravlinnya [Problems of becoming of national corporate case frame]. Herald of Economic Science of Ukraine. # 2. pp. 38-42. (in Ukrainian)
7. Kovalenko L.O. (2010) Udoskonalennya sy`stemy` korporativnogo upravlinnya u svitli novogo zakonodavstva [Development Of Corporate Management System According To New Legislation]. Actual Problems Of Economics. # 1. pp. 115-122. (in Ukrainian)

8. Mendrul O. (2002) Korporatyvne upravlinnya: ustaleni xaraktery`sty`ky` ta osobly`vosti yix realizaciyi v nacional`nij modeli [Corporate governance: the established characteristics and peculiarities of their implementation in the national model]. Securities Market of Ukraine. # 9-10. pp. 51–53. (in Ukrainian)
9. Maly`k I.P. (2006) Korporatyvne upravlinnya: insty`tucional`ni aspekty`: monografiya [Corporate governance: institutional aspects]/ za red. L.Ye. Dovgan`. Kyiv: Politexnika,., 340 p. (in Ukrainian)
10. Ozhegov S.Y., Shvedova N. Yu. (2006) Tolkovij slovar` russkogo yazika. [Explanatory dictionary of the Russian language]. M.: A TEMP,., 944 p. (in Russian)
11. Orlova N.S. (2010) Korporatyvne upravlinnya yak osnova rozvy`tku ry`nkovoyi ekonomiky` Ukrayiny` [Corporate governance as the basis for the development of a market economy in Ukraine]. Ekonomika ta derzhava.. # 3. pp. 72–73. (in Ukrainian)
12. Pet`ko S.M. (2015) Modeli korporatyvnogo upravlinnya v diyal`nosti korporacij na svitovy`x ry`nkax [Corporative Management Models In The Activity Of Corporations On The World Markets]. Molody`j vcheny`j. # 2(2). pp. 225-229. (in Ukrainian)
13. Povazhny`j O.S., Orlova N.S. (2012) Korporatyvni vidnosy`ny` v Ukrayini: suchasny`j stan ta perspekty`vy` rozvy`tku [Corporate Relations in Ukraine: Current State and Development Prospects]: monografiya. Donecz`k.. – 200 p. (in Ukrainian)
14. Porter M. (2006) Strategiya konkurenciyi [Competitive Strategy]. Ky`yiv: Osnovy`,., 255 s.
15. Romanyuk V.M. (2015) Evolyuciya rozvy`tku modelej korporatyvnogo upravlinnya v umovax konkurenciyi [Evolution of Corporate Management Models in a Competitive Environment]. Biznes Inform. # 7. pp. 288-294. (in Ukrainian)
16. Suprun N.A. (2009) Evolyuciya vitchy`znyanoyi modeli korporatyvnogo upravlinnya [Evolution of the domestic model of corporate governance]: monografiya. Kyiv: KNEU.. 270 p. (in Ukrainian)
17. Suprun N. (2009) Problemy` adaptaciyi nacional`noyi modeli korporatyvnogo upravlinnya do ekzogenny`x insty`tucijny`x parametriv [Problems of adaptation of national model of corporate management to exogenous institutional parameters]. Herald of Kyiv National University of Trade and Economic # 1. pp. 17–25. (in Ukrainian)
18. Umanciv Yu. (2010) Formuvannya ukrayins`koyi modeli korporatyvnogo upravlinnya [Formation of the Ukrainian model of corporate governance]. Derzhavny`j informacijny`j byuleten` pro pry`vaty`zaciyu.. # 4. pp. 10–13. (in Ukrainian)

**Yermolenko O.A.**

Candidate of Economic Sciences  
Senior Lecturer at Department of Management of State  
and Corporate Finances  
Ukrainian State University of Railway Transport  
(Kharkiv)

**Dolzhenko K.V.**

Master  
Ukrainian State University of Railway Transport  
(Kharkiv)

#### **DETERMINATION OF ORGANIZATIONAL COMPONENTS OF CORPORATE MANAGEMENT SYSTEMS IN MODERN CONDITIONS**

The joint-stock companies and limited liability companies are the main forms of business structures that ensure the development of a market economy, and this is confirmed by the world and domestic experience. The successful activity of this types of corporate enterprises rests with their level of access to investment resources. But they cannot rely only on investor confidence and external financing and should take measures to improve effective corporate governance, namely: protect of investors' rights, reliable mechanisms of management and control, openness and transparency of its activities.

Large corporations have the necessary financial, material, personnel, and information resources and, therefore, the implementation of an appropriate corporate governance system in a large corporation is usually faster than in small and medium-sized enterprises. At the same time, the advantages of creating such a system are significantly bigger than its monetary cost. In the process of the evolution of equity ownership, the borders between ownership and management of ownership were defined. The employed managers who have the right to dispose of property should ensure its maximum use in the interests and under the control of owners. The system of corporate management is designed to solve the task of protecting the interests of investors and reconciliation of interests of all the participants and relies on the norms, rules, and standards approved by the state that was formed because of formal and informal agreements between the parties.

From a legal standpoint, corporate management is a system of legal relations that arise when shareholders exercise their rights to participate in the management of a corporation and during the adoption, execution, and control of management decisions by corporate management bodies. In the narrower sense, corporate management is a legal regulation of the activities of corporate management bodies aimed at the development of the company, primarily the general meeting of shareholders, supervisory board or board of directors. The mechanism of this development is the process of reconciliation of interests of the participants in corporate relations. Thus, given that shareholders control the corporation through corporate management and control, and this process is reflected in the establishment and development of a structure of these bodies, their configurations and interconnections.

## РОЛЬ ЛІДЕРСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### LEADERSHIP ROLE IN THE HR MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE

УДК 658.5.012.7

**Сфименко М.О.**

студентка  
Харківський навчально-науковий інститут  
«Університет банківської справи»

**Ізюмцева Н.В.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін  
Харківський навчально-науковий інститут  
«Університет банківської справи»

*Метою статті є визначення ролі лідерства в управлінні персоналом на сучасних підприємствах. Стаття присвячена питанням влади та стилям управління персоналом на підприємствах. Приведені головні функції та прийоми лідера для досягнення поставлених цілей. У статті розкрито головні прийоми впливу на персонал, через які лідеру вдається досягти поставленої мети.*

**Ключові слова:** лідер, лідерство, система управління персоналом, керівництво сучасним підприємством, влада, вплив.

*Целью статьи является определение роли лидерства в управлении персоналом на современных предприятиях. Статья посвящена вопросам власти и стилям управления персоналом на предприятиях. Приведены основные функции и приемы лидера для достижения поставленных целей. В статье*

*раскрыты главные приемы воздействия на персонал, благодаря которым лидеру удается достичь поставленной цели.*

**Ключевые слова:** лидер, лидерство, система управления персоналом, руководство современным предприятием, власть, влияние.

*The article discusses the role of leadership in the personnel management system at the enterprise. The article devoted to questions of power and style HR management in the workplace. The main functions and techniques of the leader are given for achievement of the set goals. The article describes the main methods of influencing the staff, through which the leader can achieve the goal.*

**Key words:** leader, leadership, personnel management system, management of a modern enterprise, power, influence.

**Постановка проблеми.** Проблема лідерства і його ефективного використання в менеджменті приділяється особлива увага. Теорії лідерства прагнуть з'ясувати, які характеристики лідерства виявляються найбільш ефективними та чому. Дослідники цієї проблеми справедливо підкреслюють, що для успішного виконання своїх функцій керівник-менеджер має бути обов'язково і лідером. Традиційне уявлення людей про лідерів зазвичай передбачає образ керівника – тобто людини, офіційно наділеної владою. Проте бути лідером – не завжди означає мати офіційну посаду, офіційне визнання і відповідний запис у трудовій книжці. У реальному житті лідерство потребує насамперед готовності виділитися і допомагати іншим людям досягати встановлених цілей. Але будь-яка дія в команді потребує участі не лише лідера, але й інших людей. Лідер не буде рухатися вперед, якщо ніхто не буде йти за ним. Здатність вести людей робить керівника особливим, робить його лідером. Але лідер є лише частиною команди, яка цілеспрямовано рухається до стратегічної мети підприємства. Здатність досягти цієї мети не самостійно, а в команді робить керівника особливим.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню лідерства присвячено значну кількість наукових праць. Зокрема, Едвін Гізелі та Фред Філдер запропонували розглядати поняття лідерства з позицій так званої «теорії ознак». В її основі – характерні для ідеального керівника ознаки, що виділяють його з-поміж інших менеджерів. Проте єдиної думки щодо набору лідерських якостей вироблено не було. Подальші дослідження науковців втілились у розвитку нових теорій лідерства, зокрема теорії поведінки та ситуативної тео-

рії. Питання значення лідерства в системі управління персоналом та підтримання змін вивчають такі науковці, як Джон Коттер, Пітер М. Сенге, Шарлотта Робертс, Арт Клейнер, Брайан Сміт, М. Лінскі, Р.А. Гайфец, П. Друкер та багато інших.

**Постановка завдання.** Постійно зростаюча складність умов функціонування об'єктів управління і завдань, які виникають перед ними, ускладнення системи зовнішніх і внутрішніх зв'язків зумовлюють потребу у пошуку інноваційних, не відомих раніше методів.

**Виклад основного матеріалу.** Лідерство як новий напрям дослідження виник наприкінці ХХ століття в сучасному менеджменті внаслідок психологізації та соціологізації як відповідь на потреби суспільства більш повно використовувати та розвивати творчий потенціал робітників.

Поняття лідерства в сучасній науці розглядають у різних контекстах, і його визначення зводяться до того, що влада – це техніка правильного використання персоналу. Лідерство припускає саморозвиток особистості, заснований на самопізнанні, самовизначенні, самоврядуванні, самовдосконаленні, подоланні стереотипів свідомості, самоконтролі і, як підсумок, самореалізації в обраній сфері діяльності. Така робота над собою дає змогу розкрити весь свій творчий потенціал і максимально використати свої можливості і здібності [7].

Лідерство – це мистецтво керувати персоналом, своїм життям, свідомо робити свою кар'єру через самооцінку, самовизначення, саморозвиток.

Лідерство – це один із підрозділів менеджменту (як і стратегічний менеджмент, операційний менеджмент, інформаційний менеджмент).

Причини виникнення лідерства – це ті істотні зміни, що відбуваються в управлінській ситуації у світі.

Треба відзначити, що в Україні, як і в інших країнах колишнього Радянського Союзу, ситуація ускладнюється там кризовим станом економіки. У цих умовах саморозвиток персоналу є передумовою виживання на ринку праці.

Отже, основна мета лідерства полягає в тому, щоб: максимально використовувати можливості персоналу; свідомо керувати організацією (тобто самовизначитися); переборювати зовнішні обставини як на роботі, так і в особистому житті [4].

Узагальнюючи наведені там концепції лідерства, можемо там сформулювати власне там поняття лідерства як процесу у вміння організувати свою власну діяльність. Лідерство – це життєво необхідний, але досить важкий процес, тому необхідно бути готовим до самовдосконалення. Необхідний серйозний підхід до розроблення своєї особистої програми. Розробляти програму самоменеджменту необхідно з урахуванням тих питань, які доводиться вирішувати в процесі професійної діяльності. Під час вибору програми слід врахувати зміни, що відбуваються в житті суспільства – в економіці, соціальній політиці держави, в науці, в сучасних методах управління навчанням, комунікаціями, спілкуванням тощо. Необхідно врахувати аспекти практичної реалізації набутих знань. Особливе значення має необхідність вчитися планувати ресурси [9].

Лідерство покликане забезпечити раціональне використання управління персоналом, а саме:

– або наявний час вжити для плідної й успішної діяльності (максимальний критерій);

– або досягти поставлених цілей з якомога меншою витратою часу (мінімальний критерій);

Л. Зайверт цілком обґрунтовано нагадує про те, що параклопочинати починати поліпшувати життя необхідно з самого себе: «Зміни себе – і ти зміниш світ навколо себе».

Тому, замість того щоб змінювати обставини, які ми і так не в змозі змінити, потрібно змінити своє ставлення до них.

Процес лідерства в аспекті послідовності виконання конкретних функцій охоплює шість фаз:

1. Постановка мети – аналіз і формування особистих цілей.

2. Планування там – розроблення там планів і там альтернативних варіантів там своєї діяльності. со

3. Прийняття рішень у конкретних справах.

4. Організація і реалізація – складання розпорядку дня й організація особистого трудового процесу з метою реалізації поставлених завдань.

5. Контроль – самоконтроль і контроль підсумків (у разі необхідності – коригування цілей).

6. Інформація і комунікації – фаза, властива певною мірою всім функціям, оскільки авалс комунікація та обмін інформацією необхідні на всіх фазах авал самоменеджменту. Окремі функції не обов'язково суворо слідує одна за одною, а можуть переплітатися [2].

Погоджуючись із Л. Зайвертом, ми вважаємо основними такі функції лідерства, як: визначення мети; планування; прийняття рішень; організація там й реалізація; там контроль; інформація там і комунікації.

Отже, там лідерство – це послідовне і цілеспрямоване використання ефективних методів, прийомів і технологій самореалізації і саморозвитку потенціалу персоналу для досягнення цілей підприємства.

Згідно з вимогами до сучасного лідера підприємства, важливе місце в структурі готовності до професійно-педагогічної діяльності має належати управлінській компетентності керівника підприємства, оскільки, з одного боку, він є керівником і організатором життя та діяльності підприємства, з іншого – покликаний готувати своїх вихованців до життя за нових економічних умов.

Інноваційний тип розвитку системи управління підприємства загострює потребу підприємств у висококваліфікованих керівниках, здатних як до компетентного управління процесом розвитку творчого потенціалу персоналу, так і до творчого саморозвитку та особистісно-професійного самовдосконалення лідера.

Праця керівника підприємства – це специфічний вид діяльності, один із напрямів соціального управління. Предметом управлінської діяльності є люди та їхня діяльність, а безпосередньою метою – координація дій для досягнення спільної мети або цілей. Щоб ефективно виконувати свої функції, підприємство повинно там повинно авал аворлвдо бути там добре керованим, там результативним та там успішним в там короткому і там тривалому періодах, там менеджер має там вміти управляти там і самим там собою, тобто там здійснювати особистий там менеджмент [3].

Під час опитування 2500 керівників підприємств Європи і США виявилось, що німецькі керівники підприємства проводять на роботі 70 годин на тиждень, англійські – 60 авалс, американські – 58, французькі – 56, шведські – 54 години. 23% опитаних німецьких менеджерів працюють по 80 годин в тиждень, 24% – по 100 годин. Для 75% опитаних робочий тиждень перетворився у семиденку. Найстрашнішим «вбивцями» часу стали засідання, конференції, наради тощо, які займають до 65% часу робітника. При цьому 80% керівників навчальних закладів виражають незадоволеність організацією подібних заходів і вважають, що втрачають на цьому до 30% свого часу [2].

Дослідження показують, що 36% (78 днів на рік) робочого часу витрачається даремно. Голо-

вними причинами експерти називають недосконале планування і недостатній контроль. А 43% свого часу керівники навчальних закладів витрачають не на керівництво, а на адміністрування і паперову роботу [5]. Тому, щоб не стати жертвою стресу або, ще гірше, синдрому хронічної втоми, потрібно зайнятися управлінням часом або тайм-менеджментом у теорії там лідерства.

Всі успішні керівники роблять це. Всі успішні люди дуже продуктивні. Вони багато працюють і багато встигають, а це не одне і те саме. Під продуктивністю со мається на увазі результат, а не процес. Якщо менеджер має намір підвищити свою продуктивність, він повинен твердо вирішити зробити це. Люди витрачають час даремно, тому що вони так і не вирішили підвищити свою продуктивність. Основний секрет особистої ефективності полягає в правильному розподілі часу. Тайм-менеджмент допомагає уникнути долі заручника кар'єри керівників навчальних закладів.

Що дає управління часом для лідера підприємства:

1. Дає можливість навчитися розуміти, що є важливим для досягнення поставлених цілей.

2. Допомагає лідерам досягти своїх цілей швидше, зекономити сили та активність.

3. Керівник отримує можливість домогтися успіху як у роботі, так і в особистому житті.

4. Завдяки грамотному управлінню своїм часом можна навчитися уникати стресових ситуацій або, потрапивши в них, виходити зі стресу з мінімальними втратами.

5. Тайм-менеджмент дає змогу досягти більшого за менший час, а заощаджений час використати для досягнення інших цілей.

6. Навчає підвищенню самоорганізації, полегшуючи співпрацю з начальником, колегами і підлеглими.

7. Дає змогу вивільнити час для самовдосконалення, творчості та інновацій.

Один із головних прийомів, які пропонує тайм-менеджмент, – це планування своєї діяльності.

Керівники підприємства, які добилися успіху в своєму житті, багато часу присвячують плануванню. Щоденне планування просто необхідне для підвищення продуктивності і сорй ефективного управління часом.

Планувати і думати потрібно завжди на папері. Якщо мети немає на папері, то її немає. Перелік завдань – це свого роду карта, яка не дасть збитися зі шляху до наміченої мети. Пітер там Ф. Друкер там у книзі там «Ефективний керівник» там наводить хорошу там аналогію, що стимулює там до фіксації там завдань на там папері: «Люди, що містяться в темному приміщенні, швидко втрачають відчуття часу. Але навіть у повній темряві більшість людей зберігає відчуття простору. Знаходяться в освітленому, але замкнутому приміщенні,

ви вже через декілька годин перестанете відчувати рух часу. І якщо ви захочете підрахувати, як довго ви знаходитесь в такому приміщенні, ви сильно помилитеся в своїх підрахунках. Тому, якщо ми покладаємося на нашу пам'ять, ми не помічаємо, на що витрачається наш час...» [6] Робота із списком запланованих справ уводив перший же день збільшує продуктивність на 25%. Необхідно звечора приготувати список завдань, які потрібно зробити завтра. Прийшовши на роботу, ви завжди знатимете, з чого почати свій день.

Завдання лідерства керівників підприємства полягає в тому, щоби вчасно визначити головну справу. Розстановка пріоритетів дає змогу ефективно управляти списком намічених справ, привласнюючи кожному завданню свій рівень важливості. Після визначення важливої справи можна оцінити наслідки у разі її виконання або невиконання. Важливе завдання має серйозні наслідки, якщо не буде виконане в строк.

Основний секрет управління керівників лідерства часом полягає в зосередженості і цілеспрямованості. Необхідно почати з вирішення першочергових завдань і робити все послідовно, тобто щось одне в певний період часу. Кидаючи справу і повертаючись до неї знову і знову, ми знижуємо свою ефективність у 5 разів. Моцарт міг працювати над трьома композиціями відразу і створювати справжні шедеври. Але це швидше виняток, ніж правило. Бах, Гайдн або Верді могли працювати тільки над одним твором у якийсь період часу. Вони не починали працювати над наступним твором, не закінчивши попередній.

Для ефективного лідерства слід використати там закон примусової там ефективності, який там говорить про там те, що там на все там часу ніколи там не вистачає, але його завжди досить для найважливішого.

Лідерство як один із найважливіших складників керівника є його інтегрованим особистісним утворенням, що зумовлює успішність здійснення управлінської діяльності (діяльності з управління навчанням і вихованням учнів та власною діяльністю, її вдосконаленням).

Доведено, що лідерство передбачає спрямованість його на здійснення управлінської професійно-педагогічної діяльності, оволодіння системою психолого-педагогічних і спеціальних управлінських знань, сукупністю вмінь (гностичних, прогностичних, проєктивних), сформованість управлінських якостей (організаторських, комунікативних, якостей самоменеджменту), необхідних для здійснення управлінської діяльності.

Відповідно основна мета лідерства – максимально використовувати власні можливості, свідомо керувати перебігом свого життя (самовизначатися) і долати зовнішні обставини як на роботі, так і в особистому житті. На лідерство поклада-

ється виконання певних функцій, у вигляді яких представлено щоденне рішення різного роду завдань і проблем. Функції, klo як правило, реалізуються в певній послідовності. Подібний процес лідерства представлений як свого роду коло правил, які наочно демонструють зв'язки між окремими функціями тайм-менеджменту (рис. 1).



**Рис. 1. Коло правил лідерства**

У зовнішньому колі позначені п'ять функцій:

- 1 – постановка цілей (аналіз і формування особистих цілей);
- 2 – планування (розроблення планів і альтернативних варіантів своєї діяльності);
- 3 – прийняття рішень (прийняття рішень щодо майбутніх справах);
- 4 – реалізація і організація (складання розпорядку дня й організація особистого трудового процесу для здійснення поставлених завдань);
- 5 – контроль (самоконтроль, контроль підсумків (у разі потреби – коригування цілей)).

У внутрішньому колі розміщена функція 6 – інформація та комунікація (пошук та обмін інформацією, здійснення комунікаційних зв'язків, необхідне на всіх фазах процесу тайм-менеджменту). Для кожної функції розроблено робочі прийоми і методи її реалізації, а також очікуваний результат у вигляді виграшу в часі. Всі вони становлять техніку тайм-менеджменту. Складені методичні рекомендації щодо використання цих прийомів і методів для ефективно реалізації кожної з функцій – оцінки реального стану справ, інвентаризації втрат часу; дані практичні поради щодо зменшення цих втрат; пропонуються психологічні тести для самооцінки особистісного потенціалу тайм-менеджменту.

Перший прийом лідерства – це встановлення пріоритетів у виконанні робочих завдань. Пропонується записувати в будь-якому порядку всі завдання, що потрібно виконати протягом майбутнього тижня (робочого дня). Уважно вивчивши

отриманий масив, потрібно розсортувати завдання на три групи: А, Б, В.

Завдання групи А – надтермінові і важливі, що підлягають негайному і безумовному виконанню.

Завдання групи Б – важливі завдання, які потрібно виконати у найближчий час.

Завдання групи В – найменш важливі завдання, які можна тимчасово відкласти або доручити іншим працівникам.

Другий прийом лідерства припускає вміння розподіляти робочий час. Необхідно передбачити, щоб у структурі робочого часу були наявні три компоненти:

1) Час для виконання запланованих завдань (запланована активність, що займає 60% всього робочого часу).

2) Резервний час (непередбачена активність, 20% робочого часу).

3) Час для професійного вдосконалення (творча активність, 20% робочого часу).

Підводячи підсумки вищесказаному, підкреслимо, що за умови п'ятиденного робочого тижня керівник працює вісім годин на день. Відповідно, бюджет часу, який розподіляє працівник на заплановану активність, становить п'ять годин, на непередбачену і творчу активність він має виділяти близько півтори години на день.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, проблема лідерства ще з початку ХХ ст. дедалі частіше привертає до себе увагу, особливо в нестабільні періоди розвитку економіки та соціально-трудових відносин. На сучасному етапі в практиці роботи кращих підприємств під час оцінювання-клоп якостей праці керівника враховується рівень і якість виконання ним таких основних ролей, кожна з яких складається з комплексу лідерських функцій керівництва (організатора трудового колективу, наставника працівників, захисника інтересів членів колективу, споживача, генератора та розповсюджувача інформації). Лідерські якості керівника як захисника інтересів членів колективу вимагають від нього вмілого поєднання у своїй роботі власних і колективних інтересів. Він повинен турбуватися про те, щоб не було простоїв через неефективну організацію праці, щоб робота була справедливо розподілена між працівниками. Сьогодні сучасні підприємства прагнуть максимально реалізувати свій бізнес-потенціал, але ефективно керувати системою, що орієнтована на досягнення високих показників, може тільки керівник-лідер.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білорус Т.В. Сутність кадрової стратегії підприємства та методологічні засади її формування. // Актуальні проблеми економіки. 2016. во № 1. С. 185–190.
2. Гавкалова Н. Теоретичні засади ефективного менеджменту персоналу. // Україна: аспекти праці. до 2015. д № 3. С. 31–37.



3. Гавкалова Н.Л. Інноваційна роль менеджменту персоналом в процесі формування стратегії підприємства. там // там Проблеми науки. там 2016. № там 4. С. 16–23.

4. Данюк В. докМ., Петюх В. докМ. Менеджмент персоналу. К.: КНЕУ, 2014. 398 с.

5. Зінченко там С. Управління там персоналом як там особливий вид там управлінської діяльності. // Вісник там Національної академії там державного управління там при Президентові там України. 2015. там № 3. там С. 156–162.

6. Кудря Я.В. Нові підходи до там кадрової корпоративної там політики в там управлінні персоналом. там // Проблеми там науки. 2016. Т № 7. т С. 21–27.

7. Лисак У. А як у них? Особливості кадрової політики Японії / У. Лисак // Довідник кадровика. 2014. № 08 (98). та С. 71–73.

8. Лисак У. Управління персоналом у Сполучених Штатах Америки / У. Лисак // Довідник кадровика. 2014. № 09 (99). С. 78–80.

9. Лич Г.В. Стратегія управління трудовими ресурсами підприємства. // Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 4. С. 53–57.

10. Маслов Е. докВ. Управление персоналом предприятия. М.: ИНФРА-М, 2013. 309 парк с.

11. Петров М.И. Нетрадиционные методы оценки персонала // Управление персоналом. пар2016. № 1. С. 202–222.

12. Пивоваров С.Е. Международный менеджмент. Учебное пособие. / 2-е изд. СПб.: Питер, 2011. 575 с.

13. Сапунов М.К. Разработка целевых программ в управлении персоналом // Деньги и кредит. 2015. № 12. С. 41–44.

14. Семенова І.І. Історія менеджменту: Навчальна допомога для вузів. К.: Економіка, 2010. 222 с.

15. Спивак В.А. Факторы и концептуальные основы развивающегося управления персоналом // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2014. № 3. С. 41–55.

16. Трегубов В. Нужен ли нам опыт японского менеджмента? / В. Трегубов // Справочник кадровика. 2013. № 5. С. 59–61.

17. Храмов В.О., Бовтрук А.П. Основы управления персоналом. К.: МАУП, 2011. 112 с.

4. Daniuk V. M., Petiukh V. M. (2014) Menedzhment personal [Personnel Management]. Kyiv: KNEU, pp. 398. (in Ukrainian)

5. Zinchenko S. (2015) Upravlinnia personalom yak osoblyvyi vyd upravlinskoї diialnosti [Personnel management as a special type of management activity]. Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy [Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine] (electronic journal), no. 3, pp. 156–162.

6. Kudria Ya.V. (2016) Novi pidkhody do kadrovoi korporativnoi polityky v upravlinni personalom [New approaches to staffing corporate policy in personnel management]. Problemy nauky [Problems of science] (electronic journal), no. 7, pp. 21–27.

7. Lysak U. (2014) A yak u nykh? Osoblyvosti kadrovoi polityky Yaponii [And what about them? Features of personnel policy of Japan]. Dovidnyk kadrovyka [Personnel guide] (electronic journal), no. 08 (98), pp. 71–73.

8. Lysak U. (2014) Upravlinnia personalom u Spoluchenykh Shtatakh Ameryky [Personnel Management in the United States]. Dovidnyk kadrovyka [Personnel guide] (electronic journal), no. 09 (99), pp. 78–80.

9. Lych H.V. (2014) Stratehiia upravlinnia trudovymy resursamy pidpriemstva [Strategy of management of labor resources of the enterprise]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini [Formation of market relations in Ukraine] (electronic journal), no. 4, pp. 53–57.

10. Maslov E. V. (2013) Upravlenye personalom predpriyatiya [Personnel management of the enterprise]. Novosibirsk: YNFRA-M, pp. 309. (in Russian)

11. Petrov M.Y. (2016) Netradytsionnye metody otsenky personala [Nontraditional Methods for Personnel Evaluation]. Upravlenye personalom [Personnel Management] (electronic journal), no. 16 ззю 202–222.

12. Pyvovarov S.E. (2011) Mezhdunarodnyy menedzhment. Uchebnoe posobyie [International Management. Tutorial]. Peter, pp. 575. (in Russian)

13. Sapunov M.K. (2015) Razrabotka tselevykh programm v upravlenyyi personalom [Development of targeted programs in personnel management]. Denhy y kredyt [Money and credit] (electronic journal), no. 12, pp. 41–44.

14. Semenova I.I. (2010) Istoriia menedzhmentu: Navchalna dopomoha dlia vuziv [History management: Navchalna dopomog for universities]. Kiev: Economy, pp. 222. (in Russian)

15. Spivak V.A. (2014) Faktory y kontseptualnye osnovy razvyvaiushchehosia upravleniya personalom [Factors and conceptual foundations of evolving HRM]. Yzvestyia Sankt-Peterburhskoho unyversyteta ekonomyky y fynansov [News of St. Petersburg University of Economics and Finance] (electronic journal), no. 3, pp. 41–55.

16. Trehubov V. (2013) Nuzhen ly nam opyt yaponskoho menedzhmenta? [Do we need the experience of Japanese management?]. Spravochnyk kadrovyka [HR reference book] (electronic journal), no. 5, pp. 59–61.

17. Khramov V.O. (2011) Bovtruk A.P. Osnovy upravlinnia personalom [Establish personnel management]. Kiev: MAUP, pp. 112. (in Russian)

#### REFERENCES:

1. Bilorus T.V. (2016) Sutnist kadrovoi stratehii pidpriemstva ta metodolohichni zasady yii formuvannia [The essence of the personnel strategy of the enterprise and the methodological principles of its formation.]. Aktualni problemy ekonomiky [Actual problems of the economy] (electronic journal), no. 1, pp. 185–190.

2. Havkalova N. (2015) Teoretychni zasady efektyvnoho menedzhmentu personal [Theoretical foundations of effective personnel management]. Ukraine: aspects of labor, no. 3, pp. 31–37.

3. Havkalova N.L. (2016) Innovatsiina rol menedzhmentu personalom v protsesi formuvannia stratehii pidpriemstva [Innovative role of personnel management in the process of formation of enterprise strategy]. Problemy nauky [Problems of science] (electronic journal), no. 4, pp. 16–23.

**Efymenko. M.O.**

Student

Kharkiv Educational Scientific Institute,  
State Higher Educational Institution "Banking University"**Izymbtseva. N.V.**

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Management and  
Social and Humanitarian DisciplinesKharkiv Educational Scientific Institute,  
State Higher Educational Institution "Banking University"**LEADERSHIP ROLE IN THE HR MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE**

Leadership as a new direction of research appeared at the end of the twentieth century in modern management as a result of psychologization and sociologization as a response to the needs of society for a fuller use and development of the creative potential of workers. Summarizing the concept of leadership, we can form our own concept of leadership as a process and ability to organize their own activities. Leadership is a vital but rather difficult process, so it is important to be prepared for self-improvement.

According to the requirements of the modern enterprise leader, an important place in the structure of readiness for vocational and pedagogical activities should belong to the managerial competence of the head of the enterprise since, on the one hand, he is the leader and organizer of the life and activities of the enterprise, on the other hand – is intended to prepare their pupils for life after new economic conditions. An innovative type of development of the enterprise management system exacerbates the need of enterprises in highly skilled managers capable of competent management of the process of development of the creative potential of personnel, as well as creative self-development and personal and professional self-improvement of the leader.

The work of the enterprise manager is a specific type of activity, one of the areas of social management. The subject of management activity is people and their activities, and the direct objective is to coordinate actions to achieve a common goal or goals. In order to effectively perform its functions, the company must be well-managed, productive, and successful in the short and long periods, the manager must be able to manage and themselves there, that is, to implement personal management.

At the present stage, in the practice of the work of the best enterprises in assessing the quality of the manager's work, account is taken of the level and quality of the implementation of such key roles, each of which consists of a complex of leadership functions of the management (organizer of the labour collective, employee mentor, defender of the interests of the team members, the consumer, the generator, and distributor of information). Today's modern enterprises are striving to maximize their business potential, but only the business-leader can effectively manage a system geared towards achieving high performance.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗРОБЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ПОСЛУГ

### CONCEPTUAL BASES FOR THE DEVELOPMENT OF MARKETING POLICY IN THE SERVICES SPHERE

*Досліджується концептуалізація маркетингу послуг шляхом упровадження моделі процесу маркетингу з урахуванням специфіки створення послуг, їх характеру та умов надання. Проаналізовано підходи до розроблення концептуальних моделей у міжнародній науковій спільноті. Авторами обґрунтовано доцільність єдиного підходу з ведення бізнесу в невиробничій сфері, що ґрунтується на одній із п'яти концепцій маркетингу. Концептуальні моделі показують процеси взаємодії елементів ринку послуг для встановлення їх тривалої співпраці. Особливу важливість має стратегія інтерактивного маркетингу, пов'язана з контролем якості надання послуги під час взаємодії персоналу зі споживачем.*

**Ключові слова:** послуги, маркетинг послуг, концептуальна модель, споживач, ринок послуг.

*цептуальные модели показывают процессы взаимодействия элементов рынка услуг для установления их длительного сотрудничества. Особую важность имеет стратегия интерактивного маркетинга, связанная с контролем качества предоставления услуги при взаимодействии персонала с потребителем.*

**Ключевые слова:** услуги, маркетинг услуг, концептуальная модель, потребитель, рынок услуг.

*The conceptualization of services marketing is being explored by introducing the model of the marketing process taking into account the specifics of the creation of services, their nature and the conditions of their provision. The approaches to the development of conceptual models existing in the international scientific community have been analysed. The authors have substantiated the expediency of a unified approach to doing business in the non-productive sector, based on one of the five marketing concepts. Conceptual models show the processes of interaction of the services market elements in order to establish their long-term cooperation. Of particular importance is the strategy of interactive marketing related to controlling the quality of service delivery during the interaction of personnel with the consumer.*

**Key words:** services, services marketing, conceptual model, consumer, services market.

УДК 658.8: 338.46

**Забаштанська Т.В.**

к.е.н., доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики Чернігівський національний технологічний університет

**Рогова Д.Г.**

студентка Чернігівський національний технологічний університет

*Исследуется концептуализация маркетинга услуг путем внедрения модели процесса маркетинга с учетом специфики создания услуг, их характера и условий предоставления. Проанализированы подходы к разработке концептуальных моделей в международной научной общественности. Авторами обоснована целесообразность единого подхода по ведению бизнеса в непроизводственной сфере, основанного на одной из пяти концепций маркетинга. Кон-*

**Постановка проблеми.** У сьогоденні маркетинг – широка галузь знань і розвинена сфера професійної діяльності. Економіка не має галузей, де не застосовують маркетингові інструменти та методи, тому з'явилися окремі напрями, де об'єктом вивчення є використання маркетингу в різноманітних економічних галузях. Особливе місце в економічній діяльності сьогодення займає сфера послуг, що є найперспективнішою галуззю сучасної економіки та має вплив на торгівлю, транспорт, освіту і страхування. Тому виникають питання, які концепції маркетингу послуг вдало застосовувати в своїй маркетинговій діяльності для успішного розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Найбільший внесок у дослідження маркетингу послуг та концепцій маркетингу зробили видатні зарубіжні вчені: Г. Армстронг, Г. Болт, В. Вонг, А. Дейан, К. Келлер, Ф. Котлер, Т. Левитт, Д. Сондерс, А. Троядек, Р. Шмідт, а також вітчизняні: Л.В. Балабанова, В.І. Беляєва, Н.Д. Еріашвілі, О.Л. Каніщенко, А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.О. Старостіна, Т.М. Циганкова та інші.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження концептуальних засад розроблення маркетингової політики у сфері послуг.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Нині маркетинг послуг включає багато видів економічної діяльності підприємства і вдосконалюється під дією прогресу соціально-економічних відносин. Одночасно цей процес додає характерної актуальності до ефективного здійснення підприємницької діяльності та швидкого розвитку економіки у світі.

Маркетинг послуг є елементом економічної науки, що вивчає процеси виробництва, розроблення і реалізації послуг та вимоги і потреби споживачів щодо їх задоволення.

Концептуалізація маркетингу послуг впроваджується завдяки побудові загальної моделі процесу маркетингу з надавання послуг (рис. 1). Концепції ринку товарів дуже схожі з концепціями маркетингу послуг. Вони розкривають специфіку виробництва послуг, їх характеру та умов надання.

Складники загальної моделі процесу маркетингу послуг мають таке трактування:

- 1 – маркетингові дослідження ринку послуг;
- 2 – аналіз ринкових можливостей підприємства сфери послуг;
- 3 – дослідження маркетингового середовища підприємства сфери послуг;

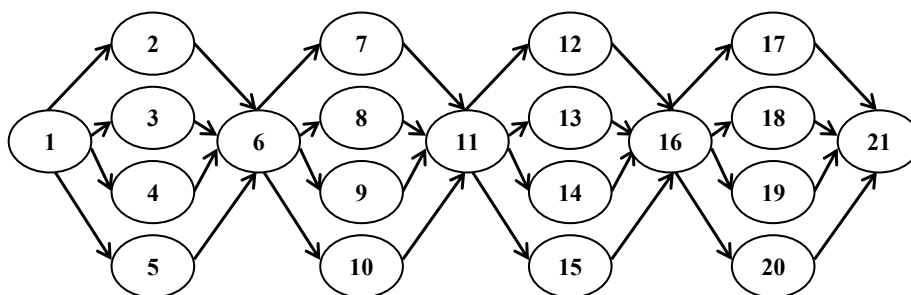


Рис. 1. Загальна модель процесу маркетингу послуг [1, с. 178–179]

- 4 – оцінка кон'юнктури ринку послуг;
- 5 – оцінка рівня конкуренції у сфері послуг;
- 6 – відбір цільового ринку послуг;
- 7 – сегментація ринку послуг і вибір цільового сегмента;
- 8 – організація служби маркетингу на підприємстві сфери послуг;
- 9 – розроблення стратегії маркетингу послуг;
- 10 – розроблення тактики маркетингу послуг;
- 11 – написання плану маркетингу;
- 12 – формування комплексу маркетингу послуг;
- 13 – розроблення цінової політики на ринку послуг;
- 14 – розроблення каналів розподілу послуг;
- 15 – стимулювання попиту на послугу;
- 16 – узгодження асортиментної політики;
- 17 – реалізація маркетингу послуг;
- 18 – позиціонування послуг на цільовому сегменті ринку;
- 19 – здійснення маркетингового контролю;
- 20 – виконання маркетингової ревізії та аудиту;
- 21 – стимулювання, забезпечення попиту споживачів на послуги.

Маркетингова діяльність реалізується шляхом виконання різноманітних функцій і потребує єдиного підходу до ведення бізнесу в невиробничій сфері, що ґрунтується на одній із п'яти концепцій маркетингу [1, с. 179–180]:

1. Концепція удосконалення діяльності підприємства у сфері послуг орієнтується на тому, що доступність і низька ціна спонукає споживача до зацікавленості і споживання послуг. Застосування цієї концепції потрібне для послуг масового споживання, що задовольняють потреби споживачів багаторазово, наприклад, побутових послуг. Концепція є цілком доцільною та єдино можливою, коли споживачі мають низькі доходи і не можуть оплачувати високовартісні послуги.

2. Концепція вдосконалення послуг передбачає, що висока якість відіграє велику роль для споживача під час купівлі. Концепція використовується в умовах високої індивідуалізації попиту, де є споживачі з потребою в конкретних та індивідуальних послугах високої якості.

3. Концепція інтенсифікації комерційної діяльності ґрунтується на припущенні, що послуги під-

приємства не будуть користуватися попитом в необхідній кількості, якщо не використовувати з метою спонукання споживачів у своїй діяльності методи інтенсивного стимулювання: рекламування, особистий продаж, зустрічі зі споживачами, формування позитивного іміджу підприємства.

4. Концепція традиційного маркетингу базується на тому, що підприємство використовує в своїй діяльності спеціальні дослідження, які дають змогу виявляти запити та потреби споживачів, прогнозувати поведінку покупців та визначати потенційні можливості попиту і, як наслідок, забезпечувати задоволення попиту, впроваджуючи систему marketingmix.

5. Концепція соціально-етичного маркетингу має кілька передумов для впровадження на ринку послуг:

1) соціальний напрям функціонування різних галузей послуг формує підвалини для розв'язання проблем суспільства і завжди звертає увагу на суспільні інтереси. Різноманітна діяльність у соціальній сфері діє як умова розвитку життєдіяльності суспільства;

2) елементи соціально-етичного маркетингу допомагають встановленню соціальної відповідальності підприємства як основні чинники формування іміджу підприємства [2, с. 34];

3) невиробнича сфера має в своєму складі неприбутковий кластер, діяльність якого базується на соціально-етичних принципах, що виступають одним із видів соціального маркетингу.

В останні роки у світі сформувалася міжнародна спільнота науковців маркетингу послуг, що складається з головних наукових шкіл, таких як французька школа й американська школа, яка об'єднана Harvard Business School, північна школа NordicSchool, Центр дослідження маркетингу послуг при The University of Arizona та University of Texas A&M.

Дослідниками розроблено п'ять концептуальних моделей: модель Д. Ратмела, модель П. Ейгліє і Е. Лангеарда, модель К. Грьонроса, модель М. Бітнера і модель Ф. Котлера.

Концептуальна модель Д. Ратмела створена в 70-х роках ХХ століття. Д Ратмел був першим,

хто почав досліджувати особливості маркетингу послуг та його відмінні риси від маркетингу товарів. Модель Ратмела (рис. 2) зображує наявність у виробничому секторі трьох пов'язаних між собою і самостійних процесів: процесу виробництва послуги, процесу маркетингу послуги та процесу споживання послуги [3, с. 91–92].

У цій системі функціональні завдання маркетингу є класичними, проте складнішими у застосуванні на виробництві, в маркетингу і споживанні послуг. Важливо виокремити процеси маркетингу, виробництва і споживання, це пов'язано з особливістю послуги як продукту (споживання і виробництво послуг збігаються в часі і є невід'ємними). Під час виробництва послуги вона споживається, отже, виникає потреба в новому функціональному

завданні маркетингу послуг. З'являється необхідність у створенні, вивченні, рекламуванні, оцінюванні, продажу і просуванні процесу взаємозв'язку виробника і споживача послуги.

Концептуальна модель П. Ейгліє і Е. Лангеарда була розроблена у середині 70-х років XX століття у Франції науковцями школи бізнесу при Марсельському університеті. Модель називається Servaction, або «обслуговування в дії» (рис. 3) [3, с. 93].

Модель французьких учених показує невід'ємність і невідчутність між виробництвом і споживанням послуг. Отже, Модель Ратмела акцентувала увагу на процесі взаємодії продавця і споживача, який є функціональним завданням маркетингу, а модель Servaction відображає, що саме відбувається в цьому процесі.

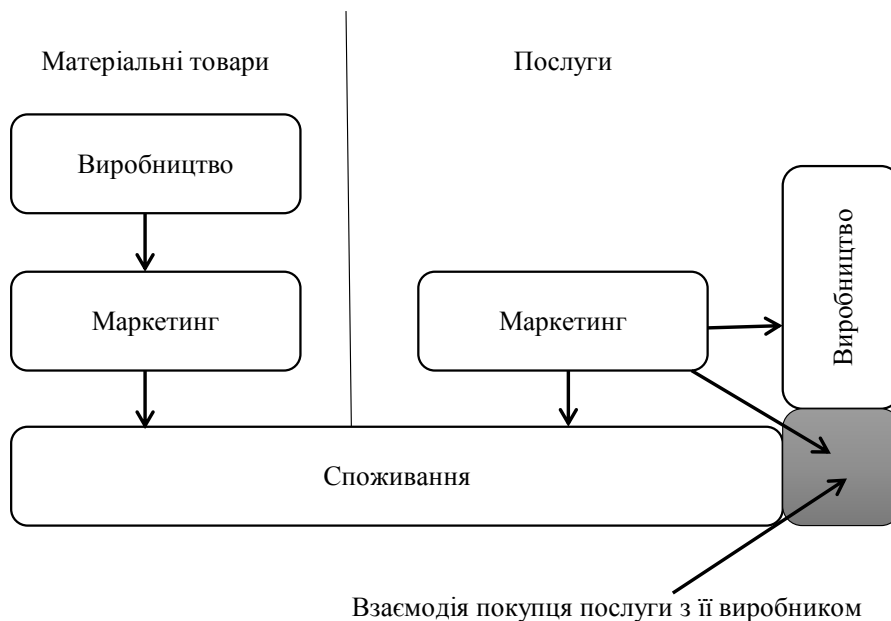


Рис. 2. Концепція маркетингу послуг Д. Ратмела [3, с. 92; 4, с. 23]

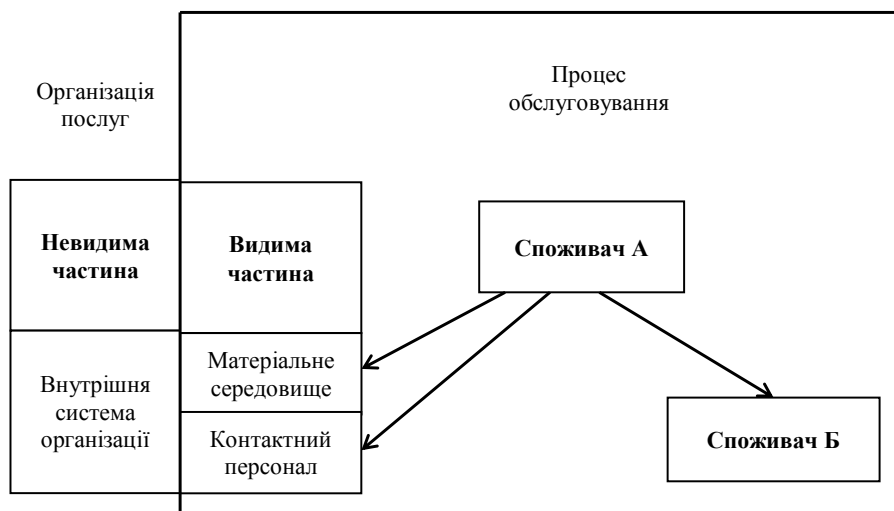


Рис. 3. Servaction – модель маркетингу послуг П. Ейгліє і Е. Лангеарда [3, с. 93; 5, с. 45]

Основними елементами моделі Servaction виступають: споживач А, споживач Б, процес обслуговування (великий квадрат) і підприємство послуг (маленький квадрат). Ключовим складником цієї моделі виступає споживач А, який є цільовим ринком послуг підприємства. Трьома стрілочками показано три основні фактори, що чинять вплив на поведінку споживача А.

Організація послуг складається з двох частин: видимої і невидимої для споживача. Основною частиною моделі Servaction є видима частка, яка поділяється на матеріальне середовище, що складається з процесів обслуговування та контактного персоналу, який надаватиме послуги.

Споживач Б представляє інших споживачів та їхні якісні характеристики, що діють у процесі обслуговування поруч зі споживачем А та активно впливають на сприймання процесу обслуговування самим споживачем А.

У цій моделі менеджер з маркетингу має створити ще три додаткові стратегії, крім традиційних стратегій, які діють у виробничому секторі. Необхідно докласти більше зусиль для видимої частини підприємства та розробити маркетингове середовище, де споживач буде оцінювати якість бажаного обслуговування. Модель Servaction використовується для розроблення певного інтер'єру (дизайну) приміщення для обслуговування. Після цього варто впровадити певні стандарти поведінки для персоналу, який комунікує зі споживачем під час надання послуг. Менеджер має упорядкувати споживачів, розмістивши «свої групи» (наприклад, економ- і бізнес-клас у літаках авіакомпаній).

Модель Servaction отримала широке міжнародне визнання, зокрема як концептуальна основа в американських підручниках з маркетингу послуг, як теоретична засада маркетингу туризму і готельного бізнесу (Ф. Котлер). Ця французька модель популярна, адже вона є практичною, бо наголошує на тих контрольованих факторах, які застосовуються у плануванні маркетингу послуг (інші споживачі, контактний персонал, матеріальне середовище).

Найбільш відомим представником північної школи маркетингу послуг NordicSchool є Крістіан Грьонрос. Ця школа згуртувала науковців у галузі послуг із Фінляндії та Швеції. Модель NordicSchool заснована на моделях П. Ейгліє і Є. Лангеарда та Д. Ратмела. Концептуальна модель К. Грьонроса не має схематичного зображення, оскільки базою NordicSchool у теорії маркетингу послуг є детальне концептуальне розроблення термінології та забезпечення наукового лексикону понять, таких як якість послуг, інтерактивний маркетинг і внутрішній маркетинг [3, с. 94; 6, с. 20].

Д. Ратмел розглядав «додаткову функцію маркетингу», а К. Грьонрос перефразував її в «інтерактивний маркетинг», що спрямований на взаємодію

між споживачем та персоналом. К. Грьонрос зазначав, що якість обслуговування формується в процесі інтерактивного маркетингу – це формування і підтримування якісних стандартів обслуговування. Основними умовами виступають поведінка персоналу з надавання послуг і якісне обслуговування. Для стратегічного впливу на основні умови вчений розробляє дві додаткові моделі: внутрішній маркетинг та функціонально-інструментальну модель якості обслуговування.

Функціонально-інструментальна модель якості обслуговування базується на таких засадах: для споживачів має значення процес обслуговування (інструментальна якість) і те, як процес проходить (функціональна якість). Менеджеру для створення функціональної якості обслуговування необхідно впроваджувати стратегію внутрішнього маркетингу (інтерактивного маркетингу).

Внутрішній маркетинг спрямований на персонал підприємства та використовується для створення організаційних і мотиваційних умов праці, які б активно впливали на створення функціональної якості обслуговування.

К. Грьонрос ввів наукові поняття «внутрішній споживач» (персонал підприємства) та «внутрішній продукт» (робота). З моделі бачимо, що якісна послуга має спочатку надаватися персоналу (внутрішньому споживачеві), а потім зовнішньому. Тобто для надання послуг споживачам персонал має бути мотивованим на якісні стандарти обслуговування.

Концептуальна модель 7P маркетингу послуг розроблена М. Бітнером, вченим Центру вивчення маркетингу послуг при The University of Arizona, на основі концепції 4P Дж. Маккарті.

Зокрема, класична модель 4P Дж. Маккарті складається з таких 4 елементів, як:

1) продукт (product) – продуктова політика (товарна політика), а саме прийняття рішення щодо розроблення послуг, їх основних і додаткових характеристик;

2) ціна (price) – цінова політика;

3) місце продажу (place) – політика розповсюдження, що має за мету розроблення доступнішої послуги для купівлі покупцем, максимізацію обсягів продажу та забезпечення оптимального розподілу збуту по всіх споживчих сегментах і географічних регіонах;

4) просування (promotion) – політика просування.

Додатково М. Бітнер запропонував ще три складники:

1) процес (process) – процес надавання послуги.

2) люди (people) – цей елемент складається з двох складників, а саме з персоналу та споживачів.

3) матеріальне середовище (physicalevidence) – матеріальна (фізична) обстановка, де надаватиметься послуга.

Отже, модель 7P спрямована на цільового споживача (рис. 4).

Ф. Котлер, досліджуючи внутрішні комунікаційні процеси підприємств сфери послуг, пропонує розрізняти такі три взаємозв'язані елементи маркетингу послуг, як споживачі, керівництво підприємства і контактний персонал. Використовуючи це твердження, Ф. Котлер розробив концепцію «трикутника» маркетингу послуг (рис. 5), в якій основні елементи концепції – це [3, с. 95]: підприємство –

споживач; підприємство – персонал; персонал – споживач.

Ф. Котлер підкреслює, що для ефективного управління маркетингом підприємства послуг потрібно розвинути три стратегії, що спрямовуються на три основні елементи [2, с. 96]:

– стратегія традиційного маркетингу акцентує увагу на взаємодії «підприємство – споживач» та пов'язана з ціноутворенням, комунікаціями і каналами розподілу;

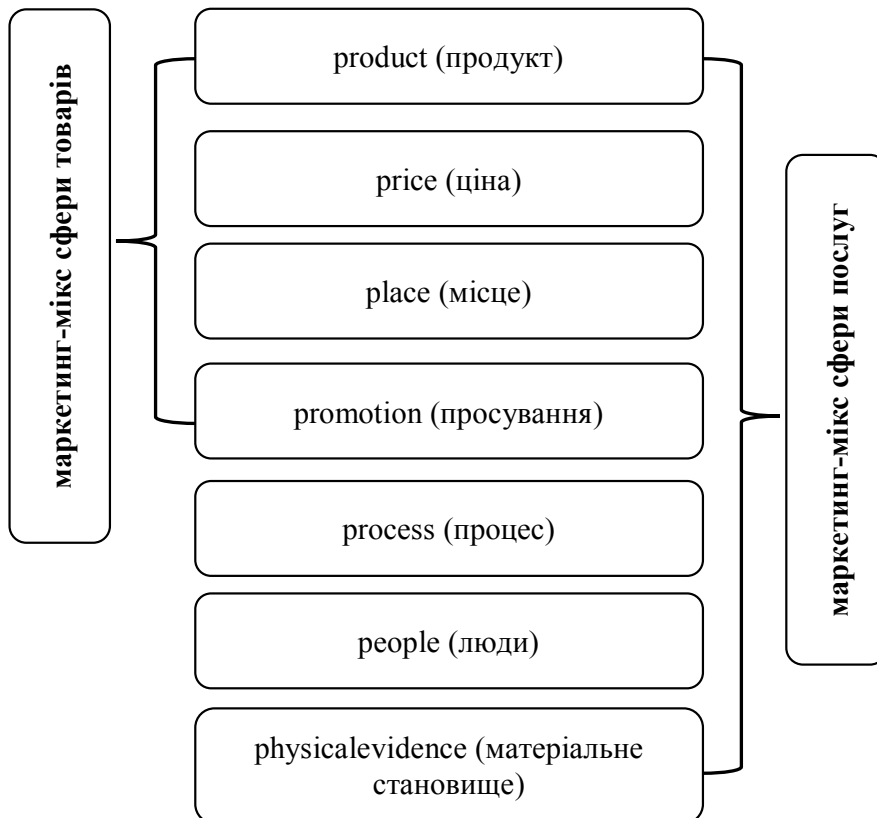


Рис. 4. Маркетинг-мікс сфери послуг 7P

Джерело: згруповано згідно з матеріалами джерел [3, с. 95; 7, с. 31]

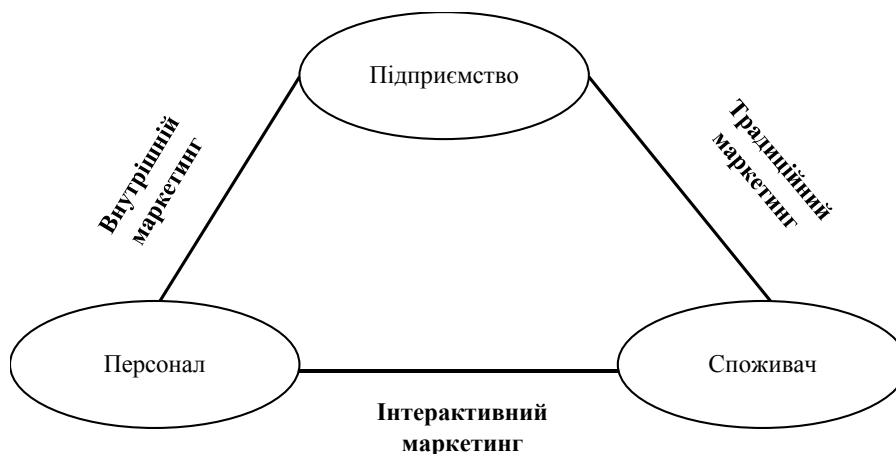


Рис. 5. Трикутна модель маркетингу послуг Ф. Котлера [3, с. 96; 8, с. 52]

– стратегія внутрішнього маркетингу ґрунтується на взаємозв'язку «підприємство – персонал» та базується на забезпеченні мотивації персоналу щодо надання якісного обслуговування споживачам;

– стратегія інтерактивного маркетингу будується на відносинах «персонал – споживач» та пов'язана з контролюванням якості надавання послуг під час взаємодії персоналу зі споживачем.

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналіз підходів до розроблення концептуальних моделей у міжнародній науковій спільноті дає змогу дійти висновку, що, незважаючи на те, що вони досліджені науковцями з різних країн і будуються за різними принципами, загалом вони мають загальні концептуальні та структурні елементи. Стратегічними факторами маркетингу послуг є персонал і процес обслуговування. Більшість концепцій акцентують увагу на необхідності використання додаткових стратегій в управлінні маркетингу послуг, а саме інтерактивного маркетингу і внутрішнього маркетингу.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетинг в малом бизнесе: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг» / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 287 с.
2. Забаштанська Т.В. Концепція соціально-відповідального маркетингу / Т.В. Забаштанська // Системний маркетинг: Сучасні аспекти [монографія / під заг. ред. В. В. Жидок]. Чернівці : ЧНТУ, 2016. С. 29–45.
3. Новаторов Э.В. Маркетинг в сфере услуг, Международные модели маркетинга услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 3. С. 91–96.
4. Rathmell J. Marketing in the Service Sector. Mass: Winthrop Publishers, 1974
5. Eiglier, P. and Langeard, E Principes de politique marketing pour les entreprises de services. L'Institute

d'Administration des entreprises, Universite d'Aix-Marseille, 1976.

6. Gronroos, C. Service Management and Marketing: Managing the moment of truth in the service sector. Cambridge, Mass: Marketing Science Institute, 1990.

7. Bitner, M. J. Servicecapes: The impact of Physical surrounding on Customer and Employees. Journal of Marketing. 1992. 56 (April).

8. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг ; пер. с англ. 2-е европ. изд. М. : СПб. ; К. : Вильямс, 2003. 943 с.

### REFERENCES:

1. Marketing v malom biznese: ucheb. posobie dlya studentov vuzov, obuchayushchikhsya po spetsial'nosti 080111 «Marketing» / I.M. Sinyaeva, S.V. Zemlyak, V.V. Sinyayev. M.:YUNITI-DANA, 2006. 287 s.
2. Zabashtanska T.V. Kontseptsiia sotsialno-vidpovidalnoho marketynhu / T.V. Zabashtanska // Systemnyi marketynh: Suchasni aspekty [monohrafiia / pid zah. red. V. V. Zhydok]. Chernihiv : ChNTU, 2016. S. 29–45
3. Novatorov E.V. Marketing v sfere uslug, Mezhdunarodnye modeli marketinga uslug // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2000. № 3. S. 91–96.
4. Rathmell, J. Marketing in the Service Sector. Mass: Winthrop Publishers, 1974.
5. Eiglier, P. and Langeard, E Principes de politique marketing pour les entreprises de services. – L'Institute d'Administration des entreprises, Universite d'Aix-Marseille, 1976.
6. Gronroos, C. Service Management and Marketing: Managing the moment of truth in the service sector. Cambridge, Mass: Marketing Science Institute, 1990.
7. Bitner, M. J. Servicecapes: The impact of Physical surrounding on Customer and Employees. Journal of Marketing. 1992. 56 (April).
8. Kotler F. Osnovy marketinga / F. Kotler, G. Armstrong, Dzh. Sonders, V. Vong; per. s angl. 2-e evrop. izd. M. : SPb. ; K. : Vil'yams, 2003. 943 s.



**Zabashanska T.V.**

Candidate of Economic Sciences  
Senior Lecturer at Department of Marketing  
PR-Technologies and Logistics  
Chernihiv National University of Technology

**Rohova D.G.**

Student  
Chernihiv National University of Technology

### CONCEPTUAL BASES FOR THE DEVELOPMENT OF MARKETING POLICY IN THE SERVICES SPHERE

The service sector takes a special place in economic activity, serving as the most promising branch of the modern economy. Therefore, the question arises as to which service marketing concepts should be successfully applied in the marketing activities to successfully develop the business.

The conceptualization of service marketing is being implemented through the development of a common model of the process of service delivery marketing. The concepts of service marketing reveal the specifics of their creation, the nature and conditions of the provision.

Marketing activity is based on one of the five marketing concepts: improving the activity of the company with the focus on availability and low price; improvement of services based on high quality; intensification of commercial activity using intensive methods of stimulation; traditional marketing managed by the marketing mix system; social and ethical marketing for establishing social responsibility of business.

In the international scientific community, the following conceptual models of service marketing have been developed: the model of J. Rathmell, the model of P. Eiglier and E. Langeard, the model of C. Grönroos, the model of M. Bitner and P. Kotler's model.

The J. Rathmell's model depicts the existence of three interconnected and independent processes in the manufacturing sector: the process of goods production, the process of product marketing and the process of consuming goods.

The model of French scholars P. Eiglier and E. Langeard "Servuction" shows the inalienability and intangibility between the production and consumption of services.

The conceptual model of C. Grönroos "Nordic School" is characterized by the detailed conceptual development of terminology: quality of services, interactive marketing and internal marketing.

The conceptual model of "7P" service marketing was developed by M. Bitner, based on the concept of "4P" by J. McCarthy: product, price, place, promotion, process, physical evidence, people.

The concept of the service marketing "triangle" by P. Kotler is based on three elements: company – customers; company – employees; employees – customers. To effectively manage the company's service marketing, you need to take into account three strategies: the traditional marketing strategy, the strategy of internal marketing, the interactive marketing strategy.

The analysis of approaches to the development of conceptual models that exist in the international scientific community leads us to the conclusion that, despite the fact that they were developed by different researchers from different countries and built on different principles, in general they have common structural and conceptual elements. All models indicate the need to consider such strategic factors of service marketing as personnel and servicing process.

## МЕНТАЛЬНІСТЬ І СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ

### MENTALITY AND MODERN MARKETING TOOLS

УДК 339.1.38

**Захарчин Г.М.**

д.е.н., професор кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національний університет «Львівська політехніка»

**Любомудрова Н.П.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національний університет «Львівська політехніка»

*Обґрунтовано доцільність розгляду ментальної категорії в системі маркетингу – сучасного чи традиційного. На основі споріднених ознак ментальності й маркетингу підкреслено, що ментальність засадничо й концептуально зумовлює особливості формування стратегії маркетингу. Наголошено на необхідності досліджувати зміну цінностей і ментальних установок у поведінці споживачів в умовах розвитку цифрових технологій.*

**Ключові слова:** ментальність, національний менталітет, модуси поведінки, інструменти маркетингу, реклама, онлайн-технології, інформатизація, цінності, цифровий маркетинг.

*Обоснована целесообразность рассматривания ментальной категории в системе маркетинга – современного или традиционного. На основе родственных признаков ментальности и маркетинга подчеркнуто, что ментальность изначально и концептуально обуславливает особенности формирования стратегии маркетинга. Отмечена*

*необходимость исследовать изменение ценностей и ментальных установок в поведении потребителей в условиях развития цифровых технологий.*

**Ключевые слова:** ментальность, национальный менталитет, модусы поведения, инструменты маркетинга, реклама, онлайн-технологии, информатизация, ценности, цифровой маркетинг.

*The expediency of mental category considering in the marketing system – modern or traditional – is substantiated. On the basis of related features of mentality and marketing, it is emphasized that the mentality fundamentally and conceptually determines the peculiarities of the marketing strategy formation. The necessity of investigating the change of values and mental attitudes in the behaviour of consumers in the conditions of the digital technologies development is emphasized.*

**Key words:** mentality, national mentality, behavioural mods, marketing tools, advertising, online technologies, informatization, values, digital marketing.

**Постановка проблеми.** Економічна поведінка людини залежить від впливу національного менталітету, який закладає модуси її поведінки на основі національних архетипів, та чинників, які задають інноваційні тренди. Ментальність формує суспільну свідомість, цінності і мотиви поведінки у всіх сферах життєдіяльності суспільства і завдяки своїй стійкій структурі належить до традиційних тонкопланових інструментів у системі менеджменту та маркетингу.

Сучасні тенденції детермінують інноваційні процеси в контексті економічної поведінки і можуть привести до перегляду та появи нових цінностей. Такими тенденціями є: динамічність і прискорення ритму життя; інтелектуалізація та інформатизація всіх сфер суспільства; глобалізація; поява економіки з мережевою структурою; розширення міжкультурного простору; домінування споживачьких настроїв та формування «споживачького суспільства» зі всіма його недоліками.

Ці тенденції породжують доволі суперечливі настрої, а нехтування специфікою національного менталітету у соціально-економічній практиці може зумовити конфлікт між традиційним та інноваційним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Запропонована в статті проблематика не втрачає своєї актуальності і під впливом нової соціально-економічної реальності доповнюється цікавими дослідженнями методологічного й прикладного характеру. Основну увагу дослідники звертають на загальні питання ментальності в контексті соціально-філософського сприйняття. З огляду на багатогранність ментальності, яка охоплює широку предметну сферу, ця категорія стала пред-

метом дослідження представників різних дисциплінарних напрямів, а науковий дискурс в економічній площині стає особливо популярним.

Маркетингові дослідження української ментальності представлені в публікаціях вітчизняних авторів [3; 6]. Конкретизація категорії ментальності як складника рекламного образу розкривається в публікаціях [1; 8]. Розвиток соціальних мереж вплинув на зміну цінностей і ментального сприйняття образів та світу, що стало викликом для традиційних маркетингових досліджень. Таким чином, появилися публікації, в яких науковці осмислюють специфіку нових явищ і процесів. Серед них, зокрема, актуальними є дослідження, присвячені маркетингу у соціальних мережах [7], сучасним концепціям маркетингу та тенденціям його розвитку [2; 4; 5; 9].

Незважаючи на серйозне представництво публікацій окресленої проблематики у науковому середовищі, питання, яким буде маркетинг майбутнього і чи збережеться традиція господарського менталітету в сучасних реаліях, чекають на глибші дослідження та відповідь.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності розгляду ментальної категорії в системі маркетингу – сучасного, мобільного та традиційного.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ментальність трактуємо як національний тип світовідчуття, який ґрунтується на етнічних образах і символах, що зумовлюють стереотипи поведінки, психічні реакції, оцінки певних подій чи осіб, ставлення до навколишньої дійсності, а господарський національний менталітет розуміємо як соціально-історичний досвід, який у дорефлексивному

вигляді існує у формі ментальних символів, стереотипів та ментальних настанов, що стосуються світосприйняття та поведінки в площині господарської діяльності.

Доцільність розгляду ментальності й національного менталітету в контексті маркетингової політики підтверджується функціями, які вони виконують і які збігаються із функціями реклами. Зокрема, серед функцій найбільш дотичною до предметної сфери маркетингу є комунікаційна (репрезентована у компонентному, рівневому і функціональному вимірах), мотиваційна (характеризує емоційно-підсвідомі аспекти поведінки), економічна (є наслідком ментальної установки свободи вибору і характеризує усвідомлене прагнення до задоволення потреб). Отже, можна послуговуватися поняттям «ментальність реклами». Ментальність у рекламі репрезентується функцією адаптації до національного характеру й традицій споживача та функцією розуміння культурних кодів. Дослідники цієї проблематики стверджують, що «адаптивними складниками є, наприклад, звернення – прямі чи опосередковані – до комплексу нормативних орієнтацій та світоглядних образів народу. Кодові складники поділяються на типові національні мотиви (образи міфології, віри, традицій, геральдичні образи, образи, створені на базі ужитково-прикладного мистецтва, історично-культурної спадщини), культурні тональності (специфіка значень кольорів, трактування символів, мімічних образів та жестів) та власне мовні коди (семантико-стилістичні особливості, граматичні та стилістичні фігури, фразеологічні звороти). Детальний аналіз усіх складників категорії ментальності реклами дає змогу оцінити динаміку функціонування рекламних матеріалів з погляду врахування законів етнопсихології» [8].

У табл. 1 відображено основні точки дотику ментальності й маркетингу, тобто їхні споріднені ознаки.

Таким чином, ментальність засадничо й концептуально зумовлює особливості формування стратегії маркетингу.

Господарський менталітет відображає різні аспекти господарського життя, в тому числі ті, які пов'язані з поведінкою на ринковому полі.

Оскільки ментальність відображає суб'єктивний зміст життєвого простору людини, то, відповідно, середовище споживачів формується на основі ментальних установок. Серед засобів маркетингу суттєвий вплив на формування споживчого середовища має реклама. Відповідно до розуміння реклами як національно-культурної сфери, рекламна політика повинна враховувати специфіку національного менталітету.

Специфіку національного менталітету українців визначають основні архетипи – «Матері-Землі», «Природи», «Волі», «Віри», «Сили», які створюють емоційно-чуттєвий фон і забезпечують психологічні константні основи української ментальності, спрямовані на відповідну модель поведінки в соціумі.

Особливостями національного менталітету українців є індивідуалізм, (частково зумовлений архетипом «Волі» й «Сили»), і тому маркетингові заходи будуть ефективні за умови орієнтації на індивідуальні групи, а не на масового споживача. Індивідуалізм зумовлює орієнтування на малі сегменти ринку і брендів технології, наближені до цільової аудиторії. Індивідуалізм як особливий складник структури і характеристики національного менталітету стає методологічним принципом маркетингової політики. Цю думку підтверджують науковці, стверджуючи, що «у зв'язку з перевагою індивідуальних цінностей навіть родинні зв'язки в українців обмежуються однією сім'єю, та й то тільки до третього покоління. Тому маркетингові заходи варто переформатувати з масових на більш індивідуальні та спрямовувати їх не на весь ринок, а на дрібні сегменти, ринкові ніші та кожного громадянина окремо. Це дасть змогу підкреслювати та уміло використовувати індивідуальність кожного» [6, с. 46].

На основі національного менталітету формуються базові цінності, які трансформуються в

Таблиця 1

Споріднені ознаки ментальності й маркетингу

Основні ознаки, точки дотику	Ментальність	Маркетинг
Функції	Адаптивна, комунікаційна, мотиваційна, економічна	Адаптивна, комунікаційна, економічна
Філософія	Цілісність світосприйняття	Філософія бізнесу, що відображає мислення та дії суб'єктів ринкових відносин
Спрямування	Модуси поведінки людини	Побудова ринкових відносин
Категорія	Є фундаментальною категорією дослідження суспільних реалій, процесів	Є категорією, що відображає закономірні взаємозв'язки між суб'єктами в ринковому полі
Значення для людини	Усвідомлена економічна поведінка людини на основі знання закономірностей (господарська, економічна ментальність)	Усвідомлена поведінка споживача в ринковому середовищі

потреби й модуси економічної поведінки. З огляду на те, що споконвічними інструментальними цінностями для українців є сім'я, здоров'я, свобода, безпека, рекламні образи повинні викликати асоціацію саме з цими цінностями. Асоціація рекламного образу пробудить потребу, яка стимулюватиме відповідну поведінку споживача. Соціальна реклама охорони довкілля відтворить асоціацію із архетипом «Матері-Землі» чи «Природи», а рекламне спрямування на здоровий спосіб життя асоціюватиметься із цінністю здоров'я. У відносинах «виробник – продавець – споживач» реклама є первинним зверненням до споживача, оскільки ми сприймаємо речі, предмети, образи як поняття, уже кимось сформовані у певний спосіб. Отже, концепція створення рекламного образу повинна відображати цінності національного менталітету, оскільки зовнішній образ реклами віддзеркалюватиме внутрішній світ людини і викликати бажання його матеріалізувати. За бажанням виникає конкретна дія – придбання бажаної речі, що, своєю чергою, приведе до розширення кола потенційних споживачів і залучення нових.

Ще однією рисою українського менталітету є плановість (як наслідок хліборобської ментальної частини культури українців), тому спонтанні покупки є випадковістю, а не закономірністю для українців, які все-таки планують придбання конкретних речей.

Сучасні тенденції розвитку маркетингу та інноваційні інструменти маркетингу формуються під впливом викликів сьогодення, які несуть і певні загрози, і сприятливі можливості.

Виклики сьогодення – інтелектуалізація й інформатизація суспільного життя – приводять до зміни економічної практики і визначають сучасну стратегію маркетингу в контексті філософії й технології маркетингу. Формулою успіху в цих умовах буде постійна філософія й змінна технологія, а в такому разі форма й зміст не суперечитимуть одне одному. Під змістом ми розуміємо ментальну основу, а форма передбачає технологію представлення (розкриття) змісту. Ментальна основа маркетингу і, зокрема, реклами як її складника, притаманна компонентам, які, як уже зазначалося вище, забезпечують реалізацію її функцій, – адаптивним та кодовим.

Інтелектуалізація стимулює нову цінність – знання, інтелект, які ментально легко сприймаються сучасною людиною. Відповідно, ці ментальні установки проявляються у формуванні потреб в інтелектуальних благах, що спонукає до перегляду рекламної кампанії щодо просування інтелектуального капіталу на ринку і формування цільових груп споживачів. Важливим завданням маркетингу стає також політика ціноутворення, пов'язана з оцінкою інтелектуального капіталу, інтелектуального продукту. Попит на продукт інтелектуального

наповнення як нової сучасної цінності аж ніяк не відкидає ментальну основу, адже у сучасній англійській мові ментальність означає розум, інтелект, розумові особливості, ступінь інтелектуальної енергії, напрям мислення, характер або спрямування інтелекту. Немає ніякого антагонізму між сучасним та традиційним, а є просто повернення до основ на засадах інноваційності.

Нові цінності вимагають нової форми представлення на ринку. Інформатизація суспільства у всіх проявах наповнила життя людини інформаційними технологіями, стрімке поширення яких уможливило присутність бізнесу в Інтернеті та сприяло появі модерних форм організації економічної діяльності. Потужна хвиля інформатизації та цифрові технології все більше заглиблюють наше життя у віртуальний світ, світ доповненої реальності, що вимагає оперативного підлаштування маркетингових технологій. Особливо це відчутно в рекламній політиці, адже цифрові технології спонукають до зміни образів, стилю, дизайну, символів і мови подачі реклами. Розширився бізнес-простір, ринкове середовище, і звичним явищем уже стають прямі трансляції, відеозвернення до споживачів у сфері Інтернет-маркетингу, наближення брендів до покупців тощо.

Аналізуючи ці тенденції, науковці заявляють, що «за короткий час соціальні медіа із соціальних майданчиків перетворилися на бізнес-простір та агентів глобального впливу на суспільну й індивідуальну свідомість, що зумовило розвиток окремого напрямку цифрового маркетингу – SMM (англ. Social Media Marketing) – соціально-медійного маркетингу. «Маркетинг у соціальних мережах – це комплекс специфічних онлайн-маркетингових заходів, що здійснює вплив на цільову аудиторію через канали соціальних платформ та спрямований на досягнення маркетингових цілей організації або персони (поліпшення якості або чисельності цільової аудиторії; зміни звичок покупки і використання товару; просування бренду/продукту/компанії та підвищення лояльності до нього; залучення нової аудиторії)» [7, с. 20].

Отже, сьогодні ментальна карта розгортається в широкому інформаційному просторі, насиченому різноманітними пропозиціями, стимулюючи появу нових потреб, нових маркетингових технологій та інструментів.

Паралельне існування двох світів (реального й віртуального), співіснування аналогових і цифрових технологій, розширюючи поле маркетингової діяльності, розвиваючи нові навички в середовищі маркетингових досліджень, водночас породжують у багатьох людей опір до сприйняття маркетингових інновацій на ментальному рівні.

Інформаційний простір впливає на поведінку людей, змінюючи цінності, а глобалізаційні процеси та вихід економічного життя в міжкультурний

простір підсилюють проблему адаптації рекламної продукції до різних культурних традицій. Появляється нова ідеологія ринку, яка більшою мірою спрямована на розвиток споживчої індустрії, де домінує масовість і втрачається елітарність.

Однак теорія «ціннісної орієнтації», започаткована ще в середині двадцятого століття, не втрачає своєї актуальності, вона модернізується, не відкидаючи традицію ментальності.

**Висновки з проведеного дослідження.** Динаміка ринкових змін і світових трендів приводить до зміни маркетингових технологій, однак опирається на традиційні функціональні інструменти, до яких відносять ментальність. За сучасних умов ментальність продовжує відігравати свою особливу і важливу роль.

Спорідненість функцій ментальності й реклами доводить доцільність розгляду ментальної категорії в системі маркетингу – сучасного чи традиційного.

Обмежене поки що використання маркетингових стратегій вітчизняними підприємствами у віртуальному середовищі звужує сприйняття нових технологій формування брендів і виокремлює концептуально-технологічну проблему, пов'язану із залученням користувачів. З огляду на це, слід очікувати активізації утворення спільнот за впровадженнями і розширення ринку Інтернет-речей, економічно вигідних і простих онлайн-технологій. З огляду на те, що соціальні мережі стають важливим і бюджетно доступним інструментом придбання реклами представниками малого й середнього бізнесу, потенційно зростатимуть онлайн-трансляції як сучасні канали просування брендів та товарів.

Зміни на ринку мають масштабний характер, породжують нові проблеми і ставлять на порядок денний нові завдання. З огляду на це, перспективи подальших досліджень полягають у постійному відстеженні нових тенденцій, пошуку нових джерел інформації, які б відображали всю картину ринкової кон'юнктури в глобальному й локальному масштабах. Водночас доцільно досліджувати зміну цінностей і ментальних установок у поведінці споживачів в умовах цифрової революції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грицюта Н.М. Архетипи української ментальності в сучасній рекламі / Інформаційне суспільство: наук. журнал. 2011. № 14.
2. Данніков О.В. Сучасні бізнес-тенденції та розвиток маркетингу вітчизняних компаній / О. Данніков // Маркетинг в Україні / ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». 2008. – № 2 (48). С. 61–67.
3. Лилик І.В. Соціальні цінності та ментальність як фактор інтенсифікації технологій маркетингового управління / І.В. Лилик // Вісник Хмельницького національного університету. № 5. Т. 4, 2010. С. 21–25.

4. Логвіна Ю.М. Сучасні тенденції розвитку маркетингу в Україні / Ю.М. Логвіна, Г.О. Лихачева, Д.П. Михайлова // Маркетинг и менеджмент. 2014. № 6. С. 21–26.

5. Організація маркетингового управління діяльністю підприємств: концепція, методологія дослідження, стратегії оптимізації: монографія // Л.В. Балабанова, В.П. Заремба. Донецьк: ДонНУЕТ, 2015. 257 с.

6. Примак Т. Маркетингові дослідження української ментальності, або хто такий українець / Т. Примак // Маркетинг в Україні. № 5, 2009. С. 41–48.

7. Савицька Н.Л. Маркетинг у соціальних мережах: стратегія та інструменти на ринку B2C / Н.Л. Савицька // Маркетинг і цифрові технології. Том 1, № 1, 2017. С. 20–33.

8. Сухомлин О.Ю. Категорія ментальності як складова рекламного образу / О.Ю. Сухомлин // К.: Електронна бібліотека Інституту журналістики. 2006.

9. Шафалюк О.К. Гуманістична концепція споживача в маркетингу: [монографія] / О.К. Шафалюк. К.: КНЕУ, 2008. 200 с.

#### REFERENCES:

1. Hrytsiuta N. M. (2011) Archetypy ukrainiskoi mentalnosti v suchasni reklamii [Archetypes of Ukrainian mentality in modern advertising]. *Informatsiine suspilstvo: nauk. zhurnal*. No 14.
2. Dannikov O.V. (2008) Suchasni biznes-tendentsii ta rozvytok marketynhu vitchyznianskykh kompanii [Modern business trends and development of marketing of domestic companies]. *Marketynh v Ukraini*, no. 2 (48), pp. 61–67.
3. Lylyk I.V. (2010) Sotsialni tsinnosti ta mentalnist yak faktor intensyfikatsii tekhnolohii marketynhovoho upravlinnia [Social values and mentality as a factor in the intensification of marketing management technologies]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu*, vol. 4, no. 5, pp. 21–25.
4. Lohvina Yu. M. (2014) Suchasni tendentsii rozvytku marketynhu v Ukraini [Modern trends in marketing development in Ukraine]. *Marketynh y menedzhment*, no.6, pp. 21–26.
5. Balabanova L.V., Zarembo V.P. (2015) Orhanizatsiia marketynhovoho upravlinnia diialnistiu pidpriemstv: kontseptsiiia, metodolohiia doslidzhennia, stratehii optymizatsii [Organization of marketing management of business activities: concept, research methodology, optimization strategy]. Donetsk: DonNUET.
6. Prymak T. (2009) Marketynhovi doslidzhennia ukrainiskoi mentalnosti, abo khto takyi ukrainets [Marketing studies of Ukrainian mentality, or who is such a Ukrainian]. *Marketynh v Ukraini*, no.5, pp. 41–48.
7. Savytska N.L. (2017) Marketynh u sotsialnykh merzhakh: stratehiia ta instrumenty na rynku B2C [Marketing in social networks: strategy and tools in B2C market]. *Marketynh i tsyvrovi tekhnolohii*, vol. 1, no. 1, pp. 20–33.
8. Sukhomlyn O.Yu. (2006) Katehoriia mentalnosti yak skladova reklamnoho obrazu [Category of mentality as a component of the advertising image]. Kyiv: Elektronna biblioteka Instytutu zhurnalistyky.
9. Shafaliuk O.K. (2008) Humanistychna kontseptsiiia spozhyvacha v marketynhu [Humanistic concept of consumer in marketing]. Kyiv: KNEU.

**Zakharchyn H.M.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor at Department of Personnel Management and Administration  
Lviv Polytechnic National University

**Lyubomudrova N.P.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Personnel  
Management and Administration  
Lviv Polytechnic National University

### MENTALITY AND MODERN MARKETING TOOLS

A person's economic behaviour depends on the influence of the national mentality. In another way, mentality forms the social consciousness, values, and motives of behaviour in all spheres of society's life.

Modern trends determine innovation processes in the context of economic behaviour and can lead to a revision and the emergence of new values. They give rise to rather contradictory attitudes while neglecting the specifics of the national mentality in socio-economic practice can lead to a conflict between traditional and innovative.

The purpose of the article is to substantiate the expediency of considering the mental category in the marketing system – modern, mobile, and traditional.

The expediency of considering mentality and national mentality in the context of marketing policy is confirmed by the functions they perform and which coincide with the functions of advertising. The mentality in advertising is represented by the function of adapting to the national character and traditions of the consumer and the function of understanding the cultural codes. The article describes the main points of the touch of mentality and marketing, their related features. In accordance with the understanding of advertising as a national and cultural sphere, advertising policy should take into account the specificity of the national mentality.

Individualism is one of the peculiarities of the national mentality of Ukrainians. Therefore, marketing measures will be more effective when they can focus on individual groups and not on the mass consumer.

Basic values are formed and based on the national mentality. They are transformed into needs and modes of economic behaviour. Taking into account that family, health, freedom, security are accordingly the original instrumental values for Ukrainians, advertising images should cause association with these values.

Expectations should be made about the formation of communities and the expansion of the Internet marketplace, cost-effective and simple online technologies. Social networks are becoming an important and affordable tool for buying advertisements by small and medium-sized businesses. Online broadcasting as a modern channel for the promotion of brands and goods will potentially increase.

## ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

### ECOLOGICAL MARKETING EVOLUTION AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

УДК 631.1.027:502.1

**Ільченко Т.В.**

к.е.н., доцент кафедри маркетингу  
Дніпровський державний аграрно-  
економічний університет

**Улановська А.В.**

магістр

Дніпровський державний аграрно-  
економічний університет

*У статті обґрунтовано сутність визначення екологічного маркетингу та його значення для аграрного сектору економіки. Досліджено особливості формування екологічного маркетингу в аграрному секторі економіки. Наведено процес формування екологічного маркетингу на сільськогосподарському підприємстві та розкрито зміст кожного з його етапів.*

**Ключові слова:** екологічний маркетинг, екологічні потреби, ринок органічної продукції, екологічний менеджмент, екологічна відповідальність.

*В статье обоснована сущность понятия экологического маркетинга и его значение для аграрного сектора экономики. Исследованы особенности формирования экологического маркетинга в аграрном секторе*

*экономики. Представлен процесс формирования экологического маркетинга на сельскохозяйственном предприятии и раскрыт смысл каждого его этапа.*

**Ключевые слова:** экологический маркетинг, экологические потребности, рынок органической продукции, экологический менеджмент, экологическая ответственность.

*The present paper aims to analyse the essence of ecological marketing and its importance for the agricultural sector. The peculiarities of ecological marketing evolution in the agricultural sector of economy are given. The author presents the process of ecological marketing evolution and describes all its stages.*

**Key words:** ecological marketing, ecological needs, market of organic products, ecological management, ecological responsibility.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах однією з актуальних проблем є питання збереження навколишнього середовища, оскільки темпи споживання зростають, а це завдає неоправданної шкоди біосфері. Тому багато компаній, в тому числі аграрних, почали замислюватися про екологічну безпеку своєї продукції, що і привело до виникнення таких понять, як «екологічний маркетинг», «екологічний менеджмент» тощо.

Сільськогосподарські товаровиробники у своєму прагненні постійно нарощувати обсяги виробництва використовують інтенсивні технології землеробства на базі хімізації, що призводить до значної деградації ґрунтового покриву, порушення екологічної рівноваги агроєкосистем, забруднення агропродовольчої продукції радіонуклідами, важкими металами, пестицидами тощо. Тому в Україні постає стратегічне завдання нарощування обсягів виробництва органічної продукції для задоволення власних потреб за одночасного виходу на міжнародні продовольчі ринки.

Ринок органічної продукції в Україні є не досить розвиненим, з обмеженою пропозицією та нерозвиненим попитом. Однією з вагомих причин цього, поряд із недосконалим правовим полем, відсутністю протекціонізму з боку держави, а також недостатньою розбудовою необхідної інфраструктури, є низький рівень застосування маркетингу, а особливо екологічного, товаровиробниками. Особливо важливим на етапі становлення та розвитку ринку органічної продукції є питання використання суб'єктами підприємницької діяльності маркетингових інструментів для виявлення цільового споживача органічної продукції, дослідження його попиту, потреб та особливостей поведінки, аналізу маркетингового середовища й кон'юнктури ринку, а також

розроблення ефективної стратегії маркетингу. Таким чином, проблема впровадження маркетингових підходів у діяльність сільськогосподарських підприємств на ринку органічної продукції України з метою підвищення ефективності їхнього функціонування є надзвичайно актуальною [1, с. 52].

Екологічний маркетинг потрібний у практичній діяльності виробника насамперед як засіб екологізації виробництва, задоволення потреб населення. Він потребує наукового обґрунтування та методичного забезпечення розвитку. Особливо актуальною ця проблема є в галузі АПК з огляду на забезпечення еколого-економічної безпеки агропродовольчого ринку та аграрного сектору економіки загалом [2, с. 4–5].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Безпосередньо проблеми розвитку маркетингу в сільському господарстві досліджували такі науковці, як: О.М. Варченко, Й.С. Завадський, Д. Карич, Р. Колс, О.П. Луцій, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, І.О. Соловійов, Дж.Н. Ул, Ю.А. Ципкін та інші.

Відомими також є наукові розробки теоретичних та прикладних проблем розвитку ринку органічної продукції таких українських науковців та вчених-економістів: В.І. Артиша, Н.В. Бородачевої, М.І. Кобця, Є.В. Милованова, В.О. Шлапака З. Варналія, Л. Гринів, М. Долішнього, В. Євтушевського, В. Кредісова, Г. Купалової, С. Покропивного, А. Садекова, В. Сизоненка, В. Шевчука, А. Чухна Н. Зіновчук, А. Ращенко, О. Шкуратова та інших.

Проте більшість наукових розробок мають загальний методологічний характер, у них практично відсутні теоретико-методологічні основи розвитку маркетингу на ринку органічної продукції з урахуванням особливостей методології проведення маркетингових досліджень, менталітету

вітчизняного споживача, специфіки реалізації маркетингового комплексу, детермінованого особливостями виробництва й обігу органічної продукції. Такі дослідження вимагають комплексного підходу до вивчення, теоретичного та методологічного осмислення, обґрунтування і практичного втілення наукових розробок.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення і доповнення теоретичних положень формування ринку органічної продукції в Україні та обґрунтування напрямів його розвитку на основі маркетингового підходу, спрямованого на підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

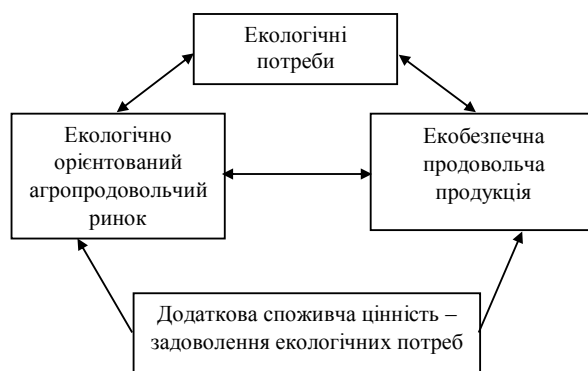
**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зміна цінностей і потреб споживачів, турбота про довкілля, розвиток інформаційних технологій, загострення конкуренції значною мірою впливають на формування завдань та стратегій сучасного маркетингу. Тому дедалі більшої актуальності набуває концепція екологічного маркетингу, яка тісно взаємодіє із сучасною концепцією сталого розвитку підприємства та дає змогу гармонізувати інтереси товаровиробників (прибуток), споживачів (задоволення потреб) і суспільства (сталий еколого-соціально-економічний розвиток) [2, с. 5–6].

Початок становлення та розвитку концепції екологічного маркетингу був покладений виробниками, які звернули у своїй практичній діяльності увагу на те, що споживачі як носії платоспроможного попиту в процесі задоволення своїх потреб все більше стали прагнути до зростання якості життя. Це поняття включає в себе не тільки достаток і доступність необхідних товарів та послуг, а й одночасне прагнення до збереження й поліпшення середовища проживання. Щоб задовольнити бажання споживачів, підприємці-новатори почали розробляти й реалізовувати програми екологічного спрямування: зниження антропогенного навантаження на природне середовище; виробництва екологічно чистої продукції; переробки вторинної сировини та інших відходів виробництва; впровадження маловідходних, безвідходних та енергоощадних технологій, інших екологічно орієнтованих інновацій [3, с. 282].

Екологічний маркетинг бере на себе завдання вивчити і врахувати в процесі виробництва потребу людини в екологічній безпеці (тобто в захищеності життєво важливих екологічних інтересів людини, її прав на сприятливе для життя навколишнє природне середовище).

Модель екологічного маркетингу можна навести у вигляді рисунку 1. Всі елементи моделі пов'язані між собою, зміна будь-якого з елементів цієї решітки приведе до зміни наступного.

Використання моделі екологічного маркетингу потребує переорієнтації виробництва з урахуванням таких чинників:



**Рис. 1. Модель екологічного маркетингу в аграрному секторі економіки [4]**

- проекологічної орієнтації сільськогосподарського виробника;
- вивчення та врахування екологічних переваг споживача; врахування екологічного чинника в прийнятті виробничих рішень;
- використання екологічної сировини та енергозберігаючих технологій;
- обслуговування продукту та несення відповідальності протягом усього життєвого циклу [4].

Точкою відліку формування екологічного маркетингу в аграрному секторі економіки є зародження екологічних потреб. Виявлення їх стає активним сигналом до початку формування наступних елементів маркетингу. На ступінь актуальності екологічних потреб впливають рівень розвитку суспільства та ринку, стан екології, рівень життя в конкретній країні. Прояв екологічних потреб залежить від екологічної свідомості суспільства, формування якого відбувається з урахуванням вищевказаних змінних [5, с. 188].

Науковцями виділено чотири етапи процесу формування екологічного маркетингу на підприємстві (рис. 2).

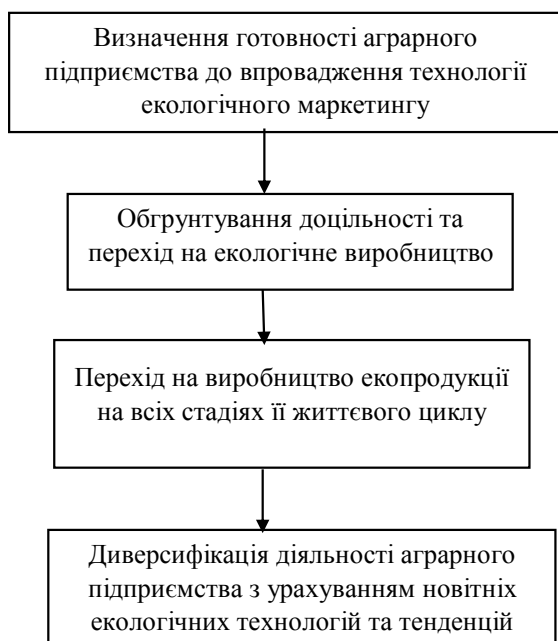
Так, на першому етапі визначається готовність суб'єктів господарювання впроваджувати технології екологічного маркетингу. Цей етап включає такі стадії:

- бажання модернізувати господарську діяльність;
- формування екологічної відповідальності;
- усвідомлення можливості екологізації виробничої діяльності;
- орієнтація на екологічні потреби споживачів.

Цей етап є вирішальним, оскільки відповідність керівників сільськогосподарських підприємств кожній із цих стадій визначає можливість переходу їх господарств на виробництво органічної продукції.

На другому етапі обґрунтовується доцільність та перехід на екологічне виробництво. Цей етап триває до початку процесу переходу аграрного підприємства на органічні методи господарювання та зміни підходів до організації маркетингової діяльності. Початковим рівнем другого етапу є





**Рис. 2. Процес формування екологічного маркетингу на підприємстві**

аналітико-дослідницька підготовка, яка дає змогу встановити можливості та доцільність переходу до концепції екологічного маркетингу:

1. Оцінка зовнішнього середовища – аналіз середовища існування сільськогосподарського підприємства в розрізі факторів впливу, що визначають умови його функціонування на аграрному ринку.

2. Оцінка умов функціонування підприємства – аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства та оцінка ступеня його маркетингової орієнтації.

3. Екологічна оцінка – аналіз екологічного стану підприємства та оцінка можливості впровадження екологічнобезпечних технологій у його діяльність.

4. Формування маркетингового завдання – на основі аналітичних даних визначаються можливість та цілі діяльності підприємства, формулюється маркетингове завдання.

5. Збір та аналіз інформації – збір первинної та вторинної інформації, її аналіз, визначення ринкових тенденцій, виділення цільових сегментів.

6. Визначення маркетингових цілей – вибір маркетингових цілей товарної, цінової, збутової, комунікаційної політики.

7. Прийняття рішення про перехід на екологічнобезпечні (органічні) методи господарювання.

8. Розроблення маркетингової стратегії – вибір цільового сегменту, на який буде орієнтовано позицію підприємства; вибір стратегії позиціонування продукції та розроблення марочної політики.

За умови, якщо проведені дослідження дали можливість керівництву сільськогосподарського підприємства прийняти позитивне рішення сто-

совно переходу на органічне виробництво, починається процес сертифікації. Результатом сертифікаційного процесу є отримання підтвердження, що виробництво продукції здійснюється згідно з визначеними стандартами та дозволом наносити відповідне маркування на продукцію.

На третьому етапі здійснюється перехід на виробництво екопродукції на всіх стадіях її життєвого циклу. Передбачається, що сільськогосподарські підприємства вже пройшли період конверсії, тобто мінімізували ті негативні наслідки, які виникли як результат використання інтенсивних методів господарювання, зокрема надмірної хімізації. Упереджаючи забруднення довкілля, такі підприємства перейшли на виробництво органічної продукції і готові представити на ринку свою продукцію. Тому на сучасному етапі становлення екологічного маркетингу передбачаються заходи, спрямовані на підготовку та реалізацію маркетингових рішень щодо товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики підприємства.

Четвертий, заключний етап передбачає диверсифікацію діяльності підприємства з урахуванням новітніх екологічних технологій та тенденцій з метою використати всі можливості, які дає йому концепція екологічного маркетингу. Як можливі варіанти реалізації цього етапу можна запропонувати такі заходи, як:

- розвиток органічного тваринництва;
- переробка органічної продукції та її реалізація;
- запровадження екологічного туризму.

Щодо органічного тваринництва, то цей вид екологічного сільськогосподарського виробництва є його логічним продовженням. Адже тварини в органічному сільському господарстві не лише є джерелом продукції, а й виробляють добрива, знищують бур'яни, шкідників тощо. Навіть більше, виробників органічної тваринницької продукції в Україні набагато менше, ніж виробників продукції рослинництва, а тому й конкуренція на цьому ринку практично відсутня.

Щодо організації переробки та збуту виробленої органічної продукції, то зазначені напрями диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств належать до так званих виробничої та маркетингової форм диверсифікації. Такі стратегії є виправданими й в умовах органічного агровиробництва. Для виробників сільськогосподарської продукції, що мають досвід проходження процедур сертифікації та знайомі зі стандартами органічного виробництва, організувати переробку сировини та її збут буде простіше.

Слід зазначити, що підприємства, які здійснюють переробку та збут органічної продукції, мають змогу активніше використовувати інструменти екологічного маркетингу. Проте вони не мають такої практики, що й зумовлює недостатньо високі показники їхньої продукції в регіонах України.

Відомо, що споживачі бажають придбати продукти вищої якості та отримати при цьому кращий сервіс. Аграрні компанії, що можуть задовольнити обидві ці потреби, досягають успіху на ринку. Тому саме такі види диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств, як переробка, збут екологічно безпечної продукції та екологічний туризм, дозволять забезпечити споживачів продукцією найвищої якості, з найкращою підтримкою та сервісом [1, с. 55–56].

**Висновки з проведеного дослідження.** Підтверджено, що теоретико-методологічні основи екологічного маркетингу дадуть змогу безпосередньо перейти до формування його практичного інструментарію (стратегічного і оперативного) з метою визначення найбільш ефективних напрямів розвитку ринкових можливостей і розроблення адекватних умовам України заходів комплексу екологічного маркетингу.

Дотримання алгоритму процесу формування екологічного маркетингу та врахування його інструментів вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами є стратегічно важливою умовою досягнення конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, особливо в умовах глобалізації світової економіки і вступу України до СОТ.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зіновчук Н.В. Екологічний маркетинг: Навч. посібн. / Н.В. Зіновчук, А.В. Ращенко. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2015. 190 с.
2. Рудницька О.В. Маркетингова діяльність сільськогосподарських підприємств на ринку органічної агропродовольчої продукції: автореф. дис. канд. ек. наук: спец. 08.00.04 Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) /

О.В. Рудницька; Національний аграрний університет. Київ, 2007. 20 с.

3. Бочко О.Ю. Сприйняття і реалізація концепцій маркетингу в аграрній сфері економіки / О.Ю. Бочко // Вісник Львівського державного аграрного університету: економіка АПК. 2007. № 14. С. 279–287.

4. Вороніцька І. Особливості формування екологічного маркетингу в аграрному секторі економіки / І. Вороніцька // Економіст. 2011. № 10. С. 26–28.

5. Нагорнова С.С. Формування системи аграрного маркетингу в сучасних умовах / С.С. Нагорнова // Вісник ХНТУСГ. 2007. № 56. С. 187–192.

#### REFERENCES:

1. Zinovchuk N.V., Razchenko A.V. (2015) Ekologichnyi marketynh [Ecological marketing], Jytomur: JDY im. I. Franka, (in Ukrainian).
2. Rudnitskaya O.V. (2007) Marketynhova diialnist silskohospodarskykh pidpriemstv na rynku orhanichnoi ahroprodovolchoi produktsii [Marketing activity of agricultural enterprises in the market of organic agro-food products], Ph.D. Thesis, Economics and enterprise management (by types of economic activity), Kiev: National University.
3. Bochko O. U. (2007) Spryiniattia i realizatsiia kontseptsii marketynhu v ahrarnii sferi ekonomiky [Perception and realization of marketing concepts in the agrarian sector of the economy], Visnik Lvivskogo derjavnogo agrarnogo universytetu: ekonomika APK, vol. 14, pp. 279–287.
4. Voronets'ka I. (2011) Osoblyvosti formuvannia ekolohichnoho marketynhu v ahrarnomu sektori ekonomiky [Features of the formation of environmental marketing in the agrarian sector of the economy], Ekonomist, vol. 10, pp. 26–28.
5. Nagornova S. S. (2007) Formuvannia systemy ahrarnoho marketynhu v suchasnykh umovakh [Formation of agrarian marketing system in modern conditions], Visnik KhNTYSG, vol. 56, pp. 187–192.

**Ilchenko T.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Marketing,  
Dnipro State Agrarian and Economic University

**Ulanovskaya A.V.**

Master's Degree  
Dnipro State Agrarian and Economic University

## ECOLOGICAL MARKETING EVOLUTION AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

The current social and economic processes in Ukraine require to increase the level of food security in the state and need high-quality, environmentally friendly food products of domestic production.

Therefore, the concept of ecological marketing, which is closely connected with the modern concept of the sustainable development of agricultural enterprises, allows harmonizing the interests of producers (profits), consumers (satisfaction of needs), and society (sustainable ecological, social and economic development).

Ecological marketing is needed for the producer, primarily as a mean, which helps to make production more environmentally friendly, meet the needs of the population. It requires scientific justification and methodological support for development. This problem is especially relevant in the field of the agro-industrial complex in view of ensuring the ecological and economic security of the agro-food market and the agricultural sector of the economy as a whole.

So, the article deals with the process of ecological marketing formation at the agricultural enterprise. This paper is an attempt to prove the assumption that the ecological evolution of marketing has gone through four stages, which are detailed in the research.

The final stage of ecological marketing evolution is deeply detailed, which envisages diversification of the enterprise activity taking into account the latest environmental technologies and trends to take advantage of all the opportunities provided by the concept of ecological marketing. Possible options for the implementation of this stage can be: the development of organic animal husbandry; processing of organic production and its implementation; introduction of ecological tourism.

A particular attention is paid to the model of ecological marketing in the agricultural sector of the economy and to ecological needs, which is the main reason for ecological marketing evolution.

Thus, ecological marketing is a new philosophy of doing business, in particular agribusiness. In Ukraine, with its powerful agricultural potential, this marketing concept can bring the domestic agricultural sector to a new economic level not only as a branch of the national economy but can make the state powerful competitive producer of environmentally friendly products in the world.

## РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА У ЗНИЖЕННІ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

### PART OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN THE REDUCTION OF PRODUCTION COSTS

*Розглянуто методи управління витратами. Також у статті досліджено процес впливу на формування витрат, що являє собою управління витратами, яке можна подати як сукупність економічних, організаційних норм і правил. Доведено, що оперативне прийняття рішень на основі обліку, контролю, аналізу витрат дає змогу працювати підприємствам більш ефективно, тому управління витратами суб'єктів господарювання потребує особливої уваги. Встановлено, що одним із напрямів вирішення цієї проблеми є більш широке застосування нових методів визначення витрат і управління ними.*

**Ключові слова:** витрати, методи управління, планування, контроль, аналіз, контролінг, інформаційні потоки, ефективність.

*Rассмотрены методы управления затратами. Также в статье исследован процесс влияния на формирование затрат, что представляет собой управление затратами, которое можно рассматривать как совокупность экономических, организационных норм и правил. Доказано, что оперативное принятие решений на основе учета, контроля, анализа затрат позволяет работать предприятиям более эффективно,*

*поэтому управление затратами субъектов хозяйствования требует особого внимания. Установлено, что одним из направленных решения этой проблемы является более широкое применение новых методов определения затрат и управления ими.*

**Ключевые слова:** затраты, методы управления, планирование, контроль, анализ, контроллинг, информационные потоки, эффективность.

*We consider the methods of cost management, as well as the problems of their distribution in the context of personnel management in the enterprise. Examined the process of influencing the formation of costs, which is a cost management, which can be submitted in the form of a set of economic, organizational rules and regulations. Effective decision-making based on accounting, control, cost analysis allows enterprises to work more efficiently, so the management of the costs of business entities requires special attention. Various solutions to problems are presented; one of these solutions is to increase the use of new methods for determining and managing costs.*

**Key words:** costs, management methods, planning, control, analysis, controlling, information flows, efficiency.

УДК 338.984

**Ковальчук В.Г.**

д.н.держ.упр., доцент,  
Харківський навчально-науковий  
інститут

«Університет банківської справи»

**Скурат А.І.**

студентка

Харківський навчально-науковий  
інститут

«Університет банківської справи»

**Постановка проблеми.** Функціонування суб'єктів господарювання, особливо в умовах економічної кризи, потребує управління витратами, пов'язаними з виробництвом та реалізацією продукції. Фахівці підприємства повинні оперативно приймати рішення на основі обліку, аналізу витрат, які дають змогу працювати з максимальною ефективністю. На більшості підприємств процес управління витратами або не здійснюється взагалі, або здійснюється без будь-яких обґрунтованих, регламентованих методів, що шкодить економічному розвитку підприємства, знижує його динамічність і ефективність. Оскільки витрати на виробництво продукції є постійним і сильним дієвим фактором розвитку виробництва в ринкових умовах, важливим є забезпечення ефективного управління ними.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Сьогодні внаслідок складності та мінливості ринкової ситуації багато вітчизняних підприємств недостатньо уваги приділяють системі управління витратами виробництва, зосереджуючись на вирішенні поточних питань. Необхідно відмітити, що дотепер немає однозначного визначення поняття «витрати», при цьому часто відсутні необхідні методологічні акценти щодо їхнього змісту, класифікації й оцінки, що суттєво знижує глибину їх розуміння, об'єктивність та системність підходу до системи управління витратами підприємства. Тому для успішного функціонування свого підприємства

кожен керівник повинен навчитися ефективно управляти витратами, а для цього треба розуміти їхню суть, здійснювати класифікацію витрат за такими ознаками, які б давали змогу отримувати найбільш повну інформацію для прийняття дієвих управлінських рішень. Виходячи з високої актуальності проблематики управління витратами, цьому напрямку досліджень було приділено багато уваги у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі.

В управлінні витратами виробництва важлива роль також має належати функціям управління. Результати огляду літератури приводять до висновку, що окремі автори у різноманітних комбінаціях виділяють склад функцій управління. При цьому найбільш поширеними є такі: планування, організація, координація, регулювання, облік, контроль і аналіз. Однак, розглядаючи діяльність вітчизняних підприємств, можна помітити, що у процесі управління витратами використовуються лише окремі функції. Зазвичай це облік, контроль та аналіз, що є показником неефективної політики підприємств у цьому контексті. Тому вирішення цієї проблеми передбачає реорганізацію всієї системи управління витратами на підприємстві, яка забезпечувала б використання усіх функцій управління витратами не ізольовано одна від одної, а в тіснішому взаємозв'язку і взаємозалежності.

Крім вищенаведених, є ще низка проблем, пов'язаних із системою управління витратами.

Однією з таких проблем є складність та велика кількість господарських операцій, які здійснюються на підприємстві, що не дає можливості управлінському персоналу безпосередньо контролювати ці операції. У цьому разі обов'язкова наявність якщо не окремого підрозділу, то хоча б менеджера, який би займався суто вирішенням проблем, пов'язаних з управлінням витратами, та узагальнював би інформацію, отриману від керівників структурних підрозділів підприємства. Тобто необхідно налагодити процес створення на підприємствах центрів відповідальності, менеджери яких несуть відповідальність за їхню діяльність та контролюють певний фінансовий показник.

Проблеми щодо управління витратами досліджені в працях таких учених, як: Ф.Ф. Бутинець, О. Горобець, С.І. Дроб'язко, Г.О. Партин та інші.

**Виклад основного матеріалу.** Роль і значення управління витратами в сучасних умовах господарювання зумовлені місцем виробничих затрат та увагою до працівників апарату управління. Витрати на виробництво у певні періоди часу перебували й особливо зараз перебувають у центрі уваги управлінського апарату, що пояснюється багатьма причинами, основними серед яких є:

- необхідність раціонального використання обмежених ресурсів;
- забезпечення зростання прибутків за рахунок економії ресурсів;
- отримання синтетичного показника, який характеризує ефективність використання всіх видів ресурсів (собівартість продукції);
- планування ресурсів на одиницю продукції та аналіз фактичних витрат з метою виявлення відхилень і їх причин;
- зіставлення доходів і витрат для визначення маржинального доходу;
- прийняття рішень щодо удосконалення конструкції, технології наявних виробів і визначення ефективності заходів;
- вирішення питань розширення асортименту продукції, використання потужностей підприємства, освоєння нових видів продукції [3].

У названих ситуаціях інформація потрібна для прийняття управлінських рішень, які базуються на економічній доцільності тих чи інших альтернатив.

Підвищення ролі управління витратами в сучасних умовах зумовлене необхідністю досягнення кожним суб'єктом господарювання оптимального рівня затрат на виробництво та реалізацію продукції, від якого залежить успішна діяльність підприємств і організацій [6].

Забезпечення оптимального рівня затрат дасть змогу створити належні умови для росту конкурентоздатності продукції, а також з'явиться підґрунтя для довгострокового економічного зростання підприємств та організацій.

В Україні в сучасний період управління витратами як єдиного цілісного процесу, який визначав би усю політику підприємства (організації), практично немає.

На необхідність створення такого цілісного процесу, цілісної системи управління вказує ще й те, що інфляційні процеси, які продовжуються протягом останніх років, не сприяють зниженню собівартості продукції, рівня виробничих затрат. Прибуток на переважній більшості підприємств досягається, на превеликий жаль, не шляхом зменшення затрат на виробництво продукції, а за рахунок зростання відпускних цін [1].

Менеджмент – це процес організації певної діяльності групи людей для досягнення поставлених перед нею цілей. Цей процес потребує координації і стимулювання дій учасників, що зумовлює необхідність існування певної влади в цій групі людей, яка може виступати як в офіційній, так і в неофіційній формі [2].

Тому менеджмент – це й певна система, метод, підхід визначення та відбору специфічних цілей; організація і стимулювання планової діяльності для досягнення поставленої мети, делегування й контроль певних виробничих і управлінських функцій, оцінка діяльності, згідно з якою можуть відбуватися певні зміни в планах і виробництві.

Менеджмент як виробничий ресурс і як його функція безпосередньо впливає на формування виробничих витрат і ефективність господарювання.

Ефективність менеджменту можна визначити відношенням певного результату від прийнятих рішень до виробничих витрат, пов'язаних з їх виконанням. У формалізованому вигляді це можна записати так:

$$E = P / V, \quad (1)$$

де E – ефективність менеджменту;  
P – результат (дохід, прибуток та інше);  
V – виробничі витрати.

До основних напрямів діяльності менеджера слід віднести:

- визначення цілей господарської діяльності;
- виділення та ідентифікацію наявних проблем;
- організацію заходів, спрямованих на подолання наявних проблем;
- пошук, обробку і використання відповідної інформації;
- розгляд і аналіз альтернативних напрямів діяльності;
- прийняття певних специфічних і конкретних рішень;
- оцінку наслідків від прийнятих рішень;
- розроблення навчальних програм для учасників виробництва;
- стратегічне й оперативне планування;
- контроль виробничого процесу;

- фінансовий контроль;
- організацію ефективного використання засобів виробництва;
- координацію діяльності всіх ланок виробничого процесу й маркетингу [2].

Основою діяльності менеджера є визначення цілей господарювання. Однак які б цілі не були визначені, їх можна досягти лише за умови високоєфективного ведення господарства, складниками якого є оптимізація обсягів виробництва і, відповідно, виробничих витрат та максимізація доходу (прибутку) [7].

Основними характеристиками менеджменту витрат є:

- 1) зосередження на попередженні витрат, а не на їх обліку;
- 2) тісний зв'язок між оперативними і стратегічними цілями виробництва;
- 3) концентрація на оцінці прибутковості діяльності й аналізі руху готівки та витрат;
- 4) рівноцінне використання технологічних удосконалень і шляхів економії витрат з метою збільшення прибутку;
- 5) залучення в систему всіх видів витрат, у тому числі витрат з реалізації (збуту), маркетингу, загальногосподарських (адміністративних) [9].

Менеджер, який занадто перестраховується, також може прогадати, втративши потенційні можливості для збільшення прибутку, ухиляючись від відносно ризикованого рішення.

Тому треба мати стратегію управління ризиком, створити умови для господарських маневрів в умовах зміни обставин з метою зниження їх негативного впливу на прибуток.

Проте такі заходи можуть спричинити додаткові виробничі витрати, які потрібно оцінювати відносно вигоди від їх залучення. Дієвим заходом для зменшення ризику є страхування, яке формує відповідну статтю виробничих витрат підприємства. Методика управління виробничими операційними витратами передбачає виконання роботи в три етапи [10].

Перший етап включає аналіз фактичних показників та результатів діяльності підприємства за останні кілька періодів, тобто здійснюється ретроспективний аналіз.

Ринкова економіка зумовлює необхідність розроблення і впровадження на підприємствах системи прогнозування основних фінансово-економічних і виробничих показників.

Важливе місце у розробленні перспективних планів відіграє прогнозний аналіз витрат та розрахунок прогнозної собівартості, що здійснюються на основі даних ретроспективного аналізу.

Другим етапом є етап оперативного планування та обліку виробничих витрат під час виконання робіт.

Третій етап процесу управління та обліку операційних витрат включає підсумковий аналіз фактичних витрат за даними відповідних документів,

розподіл накладних витрат пропорційно до бази розподілу (найчастіше це заробітна плата основних працівників), групування їх за відповідними калькуляційними статтями і калькулювання фактичної виробничої собівартості продукції.

Запроваджена методика дає змогу відобразити у звітності готову продукцію одразу за фактичною собівартістю, тоді як загальноприйнятим є спосіб обліку готової продукції, який передбачає коригування планової собівартості [4].

Таким чином, основною метою діяльності будь-якого підприємства загалом і аналізу формування й функціонування виробничих витрат зокрема є максимізація прибутку. Взагалі прибуток може зростати за такими основними напрямками, як:

- зниження виробничих витрат,
- удосконалення асортименту готової продукції,
- підвищення ціни готової продукції [5].

Однак кожний із цих напрямів безпосередньо пов'язаний із формуванням та функціонуванням виробничих витрат і зводиться до методів підвищення прибутковості виробництва через призму виробничих витрат.

**Висновки.** Керування витратами на виробництво й реалізацію продукції – це складний процес, що означає за своєю сутністю керування всією діяльністю підприємства, тому що охоплює всі сторони виробничих процесів, що відбуваються. На практиці під керуванням витратами виробництва розуміється планомірний процес формування витрат на виробництво всієї продукції й собівартості окремих виробів, контроль за виконанням завдань зі зниження собівартості продукції, виявлення резервів і зниження. Основними елементами системи керування собівартістю продукції є прогнозування і планування, нормування витрат, облік і калькулювання, аналіз і контроль за собівартістю. Всі вони функціонують у тісному взаємозв'язку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородкін О. Про формування і облік собівартості продукції за ринкових умов // Бухгалтерський облік і аудит. 2017. № 3. с. 32–42.
2. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління [Текст] / Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2016. № 1. С. 10–15.
3. Горобець О. Організація управління витратами на підприємстві // Вісник Тернопільської академії народного господарства, 2016. № 7/2.
4. Давидов І.Є. Управління витратами як напрям підвищення ефективності роботи підприємств і організацій // Економічні проблеми розвитку будівництва в Україні (збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції 1–2 червня 2017 р) 2017 № 6, с. 56–67.
5. Дроб'язко С.І. Методичні основи управління витратами підприємства / С.І. Дроб'язко // Науковий вісник України. 2017. № 1 (32). С. 35–39.

6. Мудра Т.М. Діагностика процесу управління витратами на засадах функціонального підходу: теоретичні аспекти та практичне застосування / Т.М. Мудра, Л.І. Чернобай, Н.Л. Калиновська. Партин // Фінанси України. 2016. № 18. С. 32–39.

7. Ночовна Ю.О. Класифікація витрат за елементами статтями: сучасний стан і проблеми [Текст] / Ю.О. Ночовна // Вісник Львівської комерційної академії. 2017. № 35. С. 228–231.

8. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // Фінанси України. 2016. № 11. С. 124–133.

9. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.1: монографія / А.В. Череп. [2-е вид. стереотип]. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2017. 368 с.

10. Шиян Д.В. Удосконалення підходів до формування аналітичного забезпечення управління виробничими витратами в сільськогосподарських підприємствах / Д.В. Шиян // Наукові праці Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет». Економічні науки. 2017. Вип. 152.

#### REFERENCES:

1. Borodkin O. About formation and accounting of cost of production in market conditions // Accounting and audit. -2017. № 3. p. 32–42.

2. Butinets F.F. Production costs and their classification for management needs [Text] / F.F. Butinets // Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis. 2016 No. 1. С. 10–15.

3. Gorobets O. Organization of cost management at the enterprise // Herald of the Ternopil Academy of National Economy, 2016 No. 7/2.

4. David I. Cost management as a direction of improving the efficiency of enterprises and organizations // Economic problems of construction development in Ukraine (a collection of scientific works on the materials of the international scientific and practical conference June 1-2, 2017) 2017 № 6, p. 56–67.

5. Drobyazko SI Methodological bases of enterprise expenses management / SI Drobyazko // Scientific Bulletin of Ukraine. 2017 No. 1 (32). P. 35–39.

6. Mudra T. M. Diagnostics of Cost Management Process on the Basis of a Functional Approach: Theoretical Aspects and Practical Applications / T. M. Mudra, L. I. Chernobay, N. L. Kalinovskaya. Party / Finance of Ukraine. 2016. No. 18. P. 32–39.

7. Nochevna Yu. O. Classification of the cost of elements by items: the current state and problems [Text] / Yu. O. Nochevna // Visnyk of the Lviv Commercial Academy. 2017. No. 35. С. 228–231.

8. Party G.O. Formation of the strategic model of cost management of the enterprise / G.O. Party / Finance of Ukraine. 2016. No. 11. P. 124–133.

9. Cherep AV Management of expenses of business entities. Part 1: Monograph / AV Skull. – [2nd appearance. stereotype]. Kh.: VD "ІНЗЕК", 2017. 368 p.

10. Shiyani D.V. Improvement of Approaches to the Formation of Analytical Support for Production Expenses Management in Agricultural Enterprises / D.V. Shiyani // Scientific Papers of the Southern Branch of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Crimean Agrotechnological University". Economic sciences. 2017 Voip. 152.

**Kovalchuk V.G.**Doctor of Public Administration,  
Associate ProfessorKharkiv Educational Scientific Institute  
State Higher Educational Institution "Banking University"**Skurat A.I.**

Student

Kharkiv Educational Scientific Institute  
State Higher Educational Institution "Banking University"**PART OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN THE REDUCTION OF PRODUCTION COSTS**

We consider the methods of cost management, as well as the problems of their distribution in the context of personnel management in the enterprise. Examined the process of influencing the formation of costs, which is a cost management, which can be submitted in the form of a set of economic, organizational rules and regulations. Effective decision-making based on accounting, control, cost analysis allows enterprises to work more efficiently, so the management of the costs of business entities requires a special attention. Various solutions to problems are presented; one of these solutions is to increase the use of new methods for determining and managing costs.

Operation of business entities, especially in the context of the economic crisis, requires management of the costs associated with the production and sale of products. Specialists of the enterprise should promptly make decisions on the basis of accounting, analysis of costs, which allow working with maximum efficiency. In most enterprises, the process of managing costs is either not carried out at all, or carried out without any well-founded, regulated methods that impairs the economic development of an enterprise, reduces its dynamism and efficiency. Since production costs are a constant and strong effective factor in the development of production in market conditions, it is important to ensure efficient management of them. Management of expenses for production and sales of products is a complex process, which means, by its very nature, management of all activity of the enterprise, because it covers the weight of the party's production processes. In practice, the management of production costs involves a systematic process of generating costs for the production of all products and the cost of individual products, monitoring the implementation of tasks to reduce the cost of production, the identification of reserves and decrease. The main elements of the product cost management system are forecasting and planning, costing, accounting and calculation, analysis and cost control. All of them operate in close interconnection.



## ВПЛИВ ПСИХОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

### INFLUENCE OF PSYCHOLOGICAL FACTORS ON MAKING DECISIONS UNDER UNCERTAINTY AND RISK

*У статті розглянуто основні теоретичні засади поведінкової економіки. Проаналізовано важливість для функціонування сучасних суб'єктів господарювання урахування впливу психологічних (поведінкових) факторів на прийняття рішень в умовах нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища. Зроблено висновки про необхідність розроблення чіткої та детальної методичної бази цього підходу для вдалого запровадження в процес підприємницької діяльності в умовах невизначеності та ризику.*

**Ключові слова:** поведінкова економіка, евристика, «архітектура вибору», апроксимація, репрезентативність, апіорні ймовірності.

*В статье рассмотрены основные теоретические положения поведенческой экономики. Проанализирована важность для функционирования современных субъектов хозяйствования учета влияния психологических (поведенческих) факторов на принятие решений в условиях нестабильности внеш-*

*ней и внутренней среды. Сделаны выводы о необходимости разработки четкой и детальной методической базы этого подхода для удачного внедрения в процесс предпринимательской деятельности в условиях неопределенности и риска.*

**Ключевые слова:** поведенческая экономика, эвристика, «архитектура выбора», аппроксимация, репрезентативность, априорные вероятности.

*The article considers the main theoretical basis of behavioural economics. It has been analysed how important it is to take into account the influencing of psychological (behaviour) factors on making decisions under environment's instability for the modern business entities functioning. Conclusions on the necessity of the development of a concise and detailed methodical base by this approach are drawn. It is needed have been made for it is a more successful introduction in an entrepreneurship under uncertainty and risk.*

**Key words:** behavioural economics, heuristic, "the choice architecture", approximation, representativeness, the antecedent likelihood.

УДК 330.161:338.24.01

**Крикiна К.А.**

магістрант

Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

**Постановка проблеми.** Класична економічна теорія розглядає людину як істоту раціональну, що приймає рішення з урахуванням можливих ризиків, максимізуючи власні вигоди, та мислить здебільшого логічно. Звідси виникла назва "homo eсоpoticus", тобто «людина раціональна». Проте починаючи з 70-х років ХХ ст. у зв'язку зі швидкими змінами, що відбувалися у світі (інформаційна революція, як наслідок, розпочався процес переходу суспільства від індустріального до постіндустріального, або інформаційного, який прискорив глобалізацію та інтернаціоналізацію), з'явився й новий погляд на людину, яка приймає рішення загалом та в межах підприємства зокрема (керівник підприємства, менеджери тощо). Згідно з цим переконанням, людина здебільшого відходить від раціонального й чіткого мислення під впливом таких емоцій, як страх, пристрасть, ненависть, що піддало сумніву бачення людини як цілком раціональної істоти. Окрім цього, цей погляд на людину сутність криз призму психології сформував фундамент для розвитку нової науки – поведінкової економіки, яка ґрунтується на економічній та психологічній науках і дає можливість вивчати помилки або викривлення у вирішенні бізнес-завдань. Тому, з огляду на вище сказане, під час прийняття рішень варто враховувати і психологічний фактор серед решти можливих, адже й економічні суб'єкти потрапляють під вплив емоцій, відчуттів та схильні слідувати власній інтуїції. Помилки, які роблять бізнес-суб'єкти під час

рішення завдань та прийняття рішень, не завжди піддаються раціональному поясненню, а тому потребують дещо іншого підходу до їх аналізу, адже не мають чіткої моделі, як у класичній економічній теорії, і залежать від конкретної ситуації та окремої людини, що займається вирішенням проблеми. Саме тому виникає необхідність детального дослідження питання впливу психологічних факторів на прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності в межах поведінкової економіки як однієї зі сфер економіки.

#### **Аналіз останніх досліджень та публікацій.**

В останні роки напрям вивчення психологічної економіки отримав багато позитивних відгуків від зарубіжних учених. І, як вже було зазначено раніше, це насамперед пов'язано зі зміною навколишнього середовища – переходом до інформаційного суспільства, де знання та інформація відіграють основну роль у виробничому процесі підприємства.

Теоретичні аспекти проблеми впливу психологічних чинників на процес прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності були розглянуті багатьма сучасними вченими, проте найбільшу увагу слід приділити роботам декількох із них [1, 2, 3]. У їхніх роботах досліджувалися та фіксувалися питання упередження інтуїтивного мислення під час виконання різних завдань: визначення ймовірностей тих чи інших подій, передбачення майбутнього, оцінки гіпотез, прогнозування частоти певних явищ. Узагальненням цих досліджень стала велика стаття під назвою

«Судження в умовах невизначеності: евристики та упередження» Деніела Канемана та Амоса Тверські, опублікована в одному з найавторитетніших наукових журналів світу Science в 1974 році [1]. Підтвердженням значущості цієї роботи для суспільства загалом стала Нобелівська премія з економіки в 2002 році, що була вручена Д. Канеману за внесок у розвиток поведінкової економіки. Окрім того, ця стаття розкрила основні аспекти прийняття ірраціональних рішень людиною в умовах невизначеності, тому стала фундаментом для подальшого розвитку цього питання та вплинула на зміну світогляду щодо сприйняття людини тільки як раціональної істоти.

Наукові роботи з дослідження психологічних факторів впливу на прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності вплинули на таких відомих учених, як Насим Ніколас Талеб, відомий своєю книгою «Чорний лебідь. Під знаком непередбачуваності» [4], Томас Гілович [5] і Лі Девід Рос [5] та інші. Проте, на нашу думку, найбільш виразними є ідеї та умовиводи щодо цієї проблеми Деніела Канемана, що раніше згадувався як автор статті [1] та нобелівський лауреат в сфері розвитку поведінкової економіки. Д. Канеман також є автором книги «Мислення швидко й повільно», яка стала світовим бестселером New York Times [2].

Вагомий внесок у проблеми поведінкової економіки також зробив американський економіст Річард Талер [3], що, ґрунтуючись на роботах Д. Канемана, А. Тверські та інших учених, працював над проблемою врахування психологічних характеристик людини під час прийняття рішень.

У 2017 році Р. Талер став лауреатом Нобелівської премії з економіки. У своїй роботі він дослідив так звану «архітектуру вибору», або те, як вибір представляють людям. Талер стверджує, що варіанти вибору можна організувати таким чином, щоб люди приймали рішення, які є найкращими для них та для суспільства загалом, але зберігали при цьому свободу «поганого» вибору. Р. Талер показав, що вибір за замовчуванням (вибір, до якого людину цілеспрямовано спонукають, використовуючи спеціально розроблені економічні моделі вибору) насправді є важливим, таким чином, змінюючи вибір за замовчуванням, ми допомагаємо людям приймати більш правильні рішення.

Класичним прикладом вибору за замовчуванням, що розглянув Талер, стали програми, що автоматично включали працівників у пенсійні плани, замість того, щоб дати їм можливість самим вибрати ті програми, в яких вони хочуть брати участь. «Компанії, которые включают своих сотрудников в накопительный пенсионный фонд, наблюдают, что в конечном итоге не много кто отказывается от этого варианта», – стверджує Р. Талер [3].

Таким чином, у теоретичному аспекті більшість питань проблеми впливу психологічних факто-

рів на прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику вирішені, проте ця проблема потребує практичного підкріплення в вигляді розроблення науково-методичної бази. А отже, для вирішення мети дослідження бажано більш детально розглянути основні положення поведінкової економіки.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування необхідності розроблення методичних положень урахування впливу психологічних факторів на прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Багато того, що ми бачимо, є ілюзією. Наприклад, якщо ми бачимо перед собою типовий ландшафт, він представляється нам рівною панорамою, як в кіно. Проте насправді в нашому полі зору є діра, що знаходиться на місці зорового нерву на сітківці ока. Логічно було б, якщо ми могли би бачити цю потворну пляму усюди, куди б не подивилися. Проте наш мозок заповнює її, неначе шпалерами, шляхом апроксимації того, що нас оточує. Іншими словами, частина того, що ми бачимо, – насправді підробка, створена нашою підсвідомістю [6].

Так, справді, ми бачимо реальність не такою, яка вона є. «Світ у наших головах – це не точне відображення реальності», – зазначає у своїй книзі Деніел Канеман [2]. Емоції, відчуття та психологічні характеристики особистості також, як та пляма на сітківці ока, спотворюють наше бачення дійсності, і це не дозволяє об'єктивно оцінювати ситуацію й приймати більш ефективні та оптимальні рішення. Саме тому проблема впливу психологічних факторів на прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності потребує уваги та детального вивчення з урахуванням досліджень учених-економістів та психологів.

Для початку необхідно ознайомитися з таким поняттям, як евристика [7], яка лежить в основі більшості досліджень, пов'язаних із психологічними факторами впливу на прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності.

Як відомо, евристика як наука займається побудовою евристичних моделей процесу пошуку оригінального рішення завдання. Евристичні методи та моделювання властиві тільки людині і відрізняють її від штучних інтелектуальних систем. Натепер до сфери людської діяльності належать:

- постановка завдання;
- вибір методів його рішення та побудови моделей і алгоритмів, висування гіпотез та пропозицій;
- осмислення результатів та прийняття рішень.

Варто також відзначити, що важливою особливістю людської діяльності є наявність у ній елементів випадковості: незрозумілі вчинки та навіжені рішення часто лежать в основі оригінальних та несподіваних ідей. Отже, евристика вивчає специфіку творчої діяльності людини в процесі пошуку нестандартного рішення завдання.

У своїх роботах автори описали три види евристики, які використовуються в оцінках рішень в умовах невизначеності:

– репрезентативність, яка зазвичай використовується, коли людей просять оцінити ймовірність настання тієї чи іншої події;

– доступність подій або сценаріїв – використовується, коли людей просять оцінити частоту класу або правдоподібність окремо взятого варіанта розвитку подій;

– коригування або «прив'язка», що використовується у кількісному прогнозуванні, коли доступна відповідна величина.

Більшість людей покладається на ці евристичні принципи, які значно спрощують складні завдання з оцінювання ймовірності та прогнозування значень певних величин до простіших операцій із формування суджень [2].

Загалом ці евристики досить корисні та об'єктивні за певних умов їх використання, які пов'язані з правильним застосуванням методу експертних оцінок. Проте здебільшого уникнення або неправильне застосування евристичних методів призводить до серйозних та систематичних помилок. Перерахуємо та опишемо найбільш важливі помилки, на наш погляд.

Зазвичай під час прийняття рішень в умовах невизначеності середовища функціонування підприємства керівник або топ-менеджер оцінює ймовірність окремої події на базі аналізу всієї генеральної сукупності, тобто за її репрезентативністю. Проте не завжди є можливість провести детальний аналіз, оцінити свій психологічний настрій або ж найняти групу експертів для оцінки ситуації, тому можуть виникнути серйозні помилки під час формування суджень щодо ймовірності події.

По-перше, коли оцінюють ймовірність тієї чи іншої події за репрезентативністю, або схожістю, то зазвичай нехтують апріорними ймовірностями (базовими частотами подій). Щоб уникнути цієї помилки, необхідно використовувати базовий відсоток у разі, якщо відсутні надійні дані під час прогнозування малоймовірних подій. Якщо ж достовірні дані є, то базовий відсоток не враховують.

По-друге, сценарії з додатковими подробицями переконливіші, але справджуються вони з меншою ймовірністю: чим більша кількість даних використовується для прогнозування ймовірності події, тим вища ймовірність неточності прогнозу.

По-третє, нечутливість до передбачуваності. Уявімо собі, що комусь потрібно спрогнозувати майбутній курс акцій якоїсь компанії за описом її стану, що пропонується. Якщо опис компанії буде сприятливим, тоді підвищення курсу акцій буде найбільш репрезентативним; якщо ж опис буде не досить сприятливим, тоді найрепрезентативнішим вважатимуть зниження курсу акцій компанії.

Під час прогнозування результатів рішень в умовах, позбавлених стабільних закономірностей, експерти також часто стикаються з помилками, призведеними евристикою доступності. До них відносять такі помилки, як:

1) помилки, спричинені легкістю згадування прикладів, – коли судження про якусь подію формується залежно від легкості згадування схожого прикладу;

2) помилки, пов'язані з ефективністю пошукової настанови, – під час вибору з декількох можливих настанов перевага віддається тій, що згадується швидше та легше;

3) помилки уявлюваності – якщо необхідно оцінювати частоту класу, одиниці якого не зберігаються в пам'яті, то конструюється кілька прикладів та оцінюється ймовірність за тим, чи легко можуть бути сконструйовані релевантні приклади.

І, нарешті, остання евристика – евристика коригування, або «прив'язки», що демонструє помилки недостатнього коригування та помилки в оцінці кон'юнктивних і диз'юнктивних подій.

У багатьох ситуаціях оцінки подій люди починають із початкової величини, яка потім коригується у бік остаточної відповіді. Початкову величину, або точку відліку, задає формулювання задачі, або вона стає результатом часткових обчислень. У будь-якому разі коригування, звичайно, буде недостатньо, щоб отримати оптимальну оцінку події, тому й говорять про помилку недостатнього коригування, що діє в межах ефекту «якорування» [8].

Помилки в оцінці кон'юнктивних і диз'юнктивних подій особливо важливі в контексті планування. Успішне виконання задуманого – наприклад, розроблення нового продукту – зазвичай має кон'юнктивний характер: для успішного завершення проекту повинні статися всі події в ланцюжку. Загальна тенденція до переоцінки ймовірності кон'юнктивних подій веде до невиправданого оптимізму під час оцінки ймовірності того, що план принесе успіх або проект буде закінчений у термін. І навпаки, диз'юнктивні структури часто оцінюються як ризиковані.

Під час оцінки кон'юнктивних та диз'юнктивних подій варто враховувати той факт, що «люди схильні переоцінювати ймовірність кон'юнктивних подій та недооцінювати ймовірність диз'юнктивних» [3].

Отже, евристичні методи мають сферу свого ефективного використання за наявності певних умов, а тому на них можна покластися. Здебільшого, оскільки сьогодні відсутні методичні розробки, пов'язані з урахуванням психологічних факторів впливу, і є лише теоретична база, використання евристичних принципів приводить до низки помилок, зазначених і розглянутих вище.

Окрім перерахованих та описаних вище евристичних принципів та помилок, до яких може призвести їх незнання або ж не коректне викорис-

тання під час прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику, у своїх роботах автори розглядали теорію очікуваної корисності, яка характеризує прагнення суб'єкта максимізувати благо під час вибору рішення.

Результатом дослідження цього питання стало виявлення основного недоліку теорії очікуваної корисності: вона не враховує точки відліку, тобто початкового стану величини. З огляду на це була запропонована нова теорія, яка включала цей чинник під час оцінювання альтернатив, – теорія перспектив.

Отже, теорія перспектив являє собою економічну теорію, що описує поведінку людей під час прийняття рішень, пов'язаних із ризиками [9].

За Канеманом, суть теорії перспектив полягає у двох твердженнях [2]:

1) у змішаних іграх (ситуація, в якій наявні як виграшні варіанти, так і варіанти програшні) уникнення втрат зумовлює вибір із максимального уникнення ризику;

2) в умовах, коли гарантований програш порівнюється з більшою, але малоімовірною втратою, зниження чутливості викликає прагнення до ризику.

З огляду на перше твердження можна дійти висновку, що уникнення втрат є результатом еволюції людини: сильніша реакція на втрати, ніж на виграти, дає більше шансів на виживання та продовження роду.

Основою другого твердження став принцип зниження чутливості, що застосовується як у сфері відчуттів, так і в оцінюванні зміни блага. Водночас, в основі цього принципу лежить і недолік теорії перспектив, оскільки через присутність жалю та розчарування у людей під час прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику ймовірність вибору раціональної альтернативи значно зменшується.

Розглянуті проблеми впливу поведінкових факторів на прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику потребують формування методів боротьби з ними – політики ризиків. Як один з інструментів прийняття раціональних рішень Деніел Канеман [2] запропонував використання двох способів тлумачення рішень:

1) *вужькі рамки*, що передбачають два простих рішення, які розглядаються окремо одне від одного;

2) *широкі рамки* – являють собою формування одного рішення з чотирма варіантами вибору.

Хоча перший спосіб здається більш простим, аніж другий, проте через те, що рішення розглядаються відсторонено одне від одного, вага та ймовірність одного з них може недооцінюватися або, навпаки, переоцінюватися. Тому варто віддати перевагу другому способу тлумачення рішень – широким рамкам. Використання способу широких рамок дає змогу приглушати емоційну реакцію

на втрати і підвищувати готовність до прийняття ризиків.

По своїй суті політика ризиків – це ті широкі рамки, які включають особливо ризикований вибір у низці схожих виборів.

Такими є основні підходи поведінкової економіки, що вивчає помилки під час прийняття рішень у бізнес-середовищі, розглянуті в роботах Д. Канемана, А. Тверські, Р. Талера та інших учених.

**Висновки до проведеного дослідження.** Проведений аналіз проблеми впливу психологічних факторів на прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності показав, що важливо врахувати цей чинник, адже людина – не ідеальна істота, вона схильна помилятися та діяти під впливом власних емоцій та відчуттів. Проте розкриття нових подробиць щодо причин та впливу поведінки суб'єктів на прийняття рішень дає змогу сподіватися й на розроблення методики, а не лише теоретичних тверджень, яка б допомогла підприємцям удосконалювати уміння раціонального рішення бізнес-завдань.

Таким чином, незважаючи на те, наскільки компетентним є спеціаліст, що займається питаннями прийняття рішень, рішення не можуть бути позбавлені суб'єктивності. Тому проблема впливу поведінкових чинників на суб'єктів підприємницької діяльності залишається відкритою та потребує детального вивчення в майбутньому. І щоб зробити прийняття раціональних рішень можливим, ученим необхідно буде також врахувати й індивідуальні характеристики особи, що приймає рішення, окрім загальновідомих психологічних та економічних законів, закономірностей та принципів, під час розроблення методики. У перспективі необхідно буде намагатися усунути розглянуті недоліки психологічного підходу до прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kahneman Daniel. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases / Daniel Kahneman, Amos Tversky // Science. September 27, 1974. Vol. 185, Issue 4157. pp. 1122-1131.
2. Канеман Д. Мислення швидко й повільно / Деніел Канеман; пер. з англ. Максим Яковлев. К.: Наш формат, 2017. 480 с.
3. Талер Р. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / Ричард Талер, Касс Санстейн. М.: Изд-во «МИФ», 2017. 240 с.
4. Талеб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Н.Н. Талеб; пер. с англ. В. Сонькина, А. Бердичевского, М. Костионовой, О. Попова; под редакцией М. Тюнькиной. М.: Изд-во КоЛибри, 2010. 528 с.
5. Gilovich, T., Ross L. The wisest one in the room: How you can benefit from social psychology's most

powerful insights / Thomas Gilovich, Lee Roth // New York: Simon & Schuster, 2015. 352 с.

6. Каку М. Будущее разума / Митио Каку; пер. с англ. 4-е изд. М.: Альпина нон-фикшн, 2018. 646 с.

7. Эвристика / Свободная энциклопедия Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Эвристика>

8. Коректування та ефект прив'язки / Портал навчальної інформації. URL: <http://ni.biz.ua/11-1/23859.html>

9. Теория перспектив / Свободная энциклопедия Википедия. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Теория\\_перспектив](https://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_перспектив)

3. Taler R. (2017) Nudge. Arkhitektura vybora. Kak uluchshit' nashi resheniya o zdorov'e, blagosostoyanii i schast'e [Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness]. Moscow: Izd-vo "MIF" (in Russian).

4. Taleb N.N. (2010) Chernyy lebed'. Pod znakom nepredskazuemosti [The Black Swan. The impact of the highly improbably]. Moscow: Izd-vo KoLibri (in Russian)

5. Gilovich, T., Ross, L. (2015) [The wisest one in the room: How you can benefit from social psychology's most powerful insights]. New York: Simon & Schuster.

6. Kaku M. (2018) Budushchee razuma [The Future of the mind]. Moscow: Al'pina non-fikshn (in Russian).

7. Evristika [Electronic resource] / Svobodnaya entsiklopediya Vikipediya. – Available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Evristika>

8. Korektuvannja ta efekt pryv'jazky [Electronic resource] / Portal navchaljnoji informaciji. – Available at: <http://ni.biz.ua/11-1/23859.html>

9. Teoriya perspektiv [Electronic resource] / Svobodnaya entsiklopediya Vikipediya. – Available at: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Teoriya\\_perspektiv](https://ru.wikipedia.org/wiki/Teoriya_perspektiv)

#### REFERENCES:

1. Kahneman Daniel. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases / Daniel Kahneman, Amos Tversky // Science. September 27, 1974. Vol. 185, Issue 4157. pp. 1122–1131.

2. Kaneman D. (2017) Myslennja shvydke j poviljne [Thinking, fast and slow]. Kyiv: Nash format (in Ukrainian)

**Krykina K.A.**

Graduate Student

O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

### INFLUENCE OF PSYCHOLOGICAL FACTORS ON MAKING DECISIONS UNDER UNCERTAINTY AND RISK

The article presents the results of research on the influence of psychological (behavioural) factors on decision-making under conditions of uncertainty and risk presented in the works of scientists of the field of behavioural economics and beyond. The main heuristic mistakes that may be made by the top manager in case of improper use or avoidance of the use of heuristic principles in the decision-making process under uncertainty and risk are noted. The recommendations of famous scientists concerning the avoidance of the influence of the psychological factor on the making of managerial decisions in the unstable conditions of the functioning of economic entities are given.

Based on the results of the research, the following conclusions are drawn:

1. A person tends to make irrational decisions under the influence of prejudices and own emotions, despite the assertion of scientists about the existence of "homo economicus".

2. The scientific community in the field of studying behavioural economics have identified the main heuristic principles that can both help in making managerial decisions for their correct use under certain conditions and lead to an ineffective decision. Hence, heuristic principles include the following: representativeness, accessibility of events, or scenarios, as well as adjustments or "bindings".

3. D. Kahneman proposed methods for dealing with the problems of the influence of psychological factors on the making of managerial decisions in terms of risk and uncertainty in the form of risk policy, which consists in using two methods of interpretation of decisions. First, because of the narrow bounds, that is, as two simple decisions, which are considered separately from each other. And, secondly, because of the broad framework that represents the formation of one decision with four options.

4. In general, the problem of the impact of behavioural factors of influence on decision-making has a good theoretical basis but further research is needed in the direction of developing a scientific and methodological base in order to make more optimal decisions and solve business tasks in an unstable business environment of modern enterprises.

## ЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ У ПРОЦЕСІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

### THE SIGNIFICANCE OF TRADE ENTERPRISES IN THE PROCESS OF COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY

УДК 339.1

**Куцик В.І.**к.е.н., професор кафедри економіки  
Львівський торговельно-економічний  
університет**Кліпкова О.І.**к.е.н., доцент кафедри економіки  
Львівський торговельно-економічний  
університет

*У статті зазначено особливості формування дефініції поняття «комерціалізація», визначено роль торговельних мереж у формуванні зв'язку між об'єктами та суб'єктами комерціалізації, встановлено межі середовища торговельних мереж у авторській нейромережевій моделі процесу комерціалізації між внутрішнім та державним середовищами формування потреби в товарах.*

**Ключові слова:** комерціалізація, суб'єкти та об'єкти комерціалізації, торговельні мережі, торгівля, нейромережева модель.

*В статье указаны особенности формирования дефиниции понятия «коммерциализация», определена роль торговых сетей в формировании связи между объектами и субъектами коммерциализации, установлены границы среды торговых сетей в*

*авторской нейросетевой модели процесса коммерциализации между внутренней и государственной средами формирования потребности в товарах.*

**Ключевые слова:** коммерциализация, субъекты и объекты коммерциализации, торговые сети, торговля, нейросетевая модель.

*The article describes the peculiarities definition's forming of the term "commercialization", defines the role of trade networks in forming the relationship between objects and subjects of commercialization, and sets the limits of the trading network environment in the author's neural network model of the process of commercialization between the internal and state environments of the formation of demand for goods.*

**Key words:** commercialization, subjects and objects of commercialization, trading networks, trade, neural network model.

**Постановка проблеми.** Низка проблемних питань підвищення економічної ефективності функціонування підприємств пов'язана з виробленням адекватної до економічних умов моделі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності і розробленням дієвого інструментарію встановлення рівня ефективності комерціалізації, вдосконалення системи оцінювання інтелектуального потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методичні засади комерціалізації, економічний інструментарій та засадні підходи до управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання були предметом наукових праць багатьох учених. Значний внесок у розвиток сутності, змісту і параметрів у сфері комерціалізації зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Антонюк, В. Аньшина, С. Бразінкас, С. Ванько, Т. Васильців, В. Долга, Т. Захарчин, О. Ігнатенко, М. Калініченко, Ю. Ковтуненко, Дж. Козметський, В. Корсун, С. Косцик, С. Кравченко, В. Кудашов, О. Кузьмін, О. Лапка, Ж-Ж. Ламблен, Л. Лозовський, Е. Монастирний, В. Мухопад, І. Підкамінний, О. Підпригора, А. Поручник, В. Савчук, Е. Стародубцев, Б. Райзберг, Г. Федулова, Дж. Хікс, В. Ціпуринда, Д. Черваньова, А. Чухно, Н. Чухрайта ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення та дослідження місця та ролі торговельних мереж у процесі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Науковий аналіз спектру економічної літератури показав, що натеper є необхідність дослідження процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності підприємств як складника стратегічного

планування та управління їхньою діяльністю через низьку результативність інноваційного процесу на вітчизняних підприємствах. Базовим моментом такого дослідження є визначення терміна комерціалізації [1]. Вагомий внесок у дослідження поняття комерціалізації як складника інноваційного процесу здійснили наукові праці таких вітчизняних та іноземних фахівців (табл. 1).

О. Кузьмін до факторів прямого чи безпосереднього впливу на процес комерціалізації відносить контрагентів у ринковому середовищі, а також вплив державних органів влади на діяльність економічного суб'єкта через нормативно-правові акти. Вважаємо таке трактування правильним, оскільки результатом стане врахування всіх чинників впливу на діяльність підприємства та формування оптимальної концепції реалізації прийнятих рішень, покращення ефективності процесу комерціалізації інновацій та креативних ідей [2].

Сучасне бачення процесу комерціалізації, за визначенням М. Калініченка, базується на використанні цілої низки підходів: технічного, інституційного, процесного, ринкового (маркетингового) та проектного [3].

Перевага у визначенні пріоритетів розвитку підприємства технічного підходу не сприяє розвитку процесів комерціалізації, тому що орієнтирами обираються винахідницькі (науково-технічні), а не ринкові (економічні) цілі.

Інституційний підхід враховує вплив на процес комерціалізації державних та недержавних інститутів та цілей їхньої діяльності.

Повноцінний учасник ринку інновацій створює власні інститути комерціалізації, укладає угоди з іншими інститутами, а разом вони утворюють

**Наукові підходи до визначення дефініції «комерціалізація»**

№ з/п	Автори	Визначення поняття «комерціалізація»
1	Н. Чухрай	Під комерціалізацією інновацій розуміється підприємницька діяльність, що забезпечує обіг (купівлю та продаж) інновації і спрямована на отримання прибутку через урахування ринкової кон'юнктури. Таким чином, комерціалізація інновацій передбачає процес її введення у господарський (економічний) оборот.
2	О. Кузьмін	Комерціалізація інноваційної продукції передбачає виведення продукції на ринок з метою отримання економічної вигоди. Вона є одним із ключових етапів у інноваційній діяльності, адже саме комерціалізація приносить конкурентні переваги підприємству.
3	О. Мних	Комерціалізація являє собою цілеспрямований і складний процес перетворення інноваційної ідеї у певну інноваційну технологію, здатну приносити реальний соціально-економічний, екологічний ефект в процесі її використання на різних етапах створення суспільних цінностей.
4	М. Бутко	У сучасному економічному просторі комерціалізацію визначають як процес, що пов'язаний із практичним використанням результатів наукових досліджень і розробок з метою введення на ринок нових або поліпшених товарів, послуг або процесів з отриманням комерційного ефекту.
5	В. Мухопад	Комерціалізація – процес перетворення об'єкта власності у прибуток засобами торгівлі
6	Е. Монастирний	Комерціалізація – отримання доходу від продажу чи використання інновації у власному виробництві.
7	Дж. Козметський	Комерціалізація – процес, за допомогою якого результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт своєчасно трансформуються у товари та послуги на ринку.
8	А. Прохоров	Комерціалізація – це процес виділення коштів на створення об'єктів інтелектуальної власності та поетапного контролю за їх витрачанням, включаючи оцінку і передачу завершених і освоєних у промислових умовах результатів інтелектуальної діяльності

інституційне середовище для комерціалізації інновацій у межах господарських систем.

Процесний підхід, на думку дослідника цього питання Р. Кравченка, полягає у трактуванні процесу комерціалізації як сукупності дій, що спрямовані на перетворення результатів інноваційного процесу у нові товари та послуги [4].

Поєднання маркетингового і проектного підходу робить можливим формування ефективних бізнес-проектів та отримання економічної вигоди від комерціалізації.

На першому етапі визначаються стратегічні цілі комерціалізації, формується загальна концепція інноваційного розвитку, окреслюються всі питання стосовно ринкової адаптації інновації.

На другому і третьому етапах маркетинговий проект комерціалізації базується на взаємоузгодженні цілей, сформованих у процесі ринкового проектування та позиціонування, перспектив та обмежень, покладених в основу ринкового сприйняття інновації. Саме ринок повинен відповісти на питання, чи має певна ідея практичну цінність, що зумовлює необхідність процесу комерціалізації.

Під об'єктами комерціалізації варто розглядати результати, процеси та ресурси, які можуть підлягати комерціалізації й набувати вигляду предмета купівлі-продажу. Основними суб'єктами комерціалізації можемо вважати творців ідей та самих об'єктів права інтелектуальної власності, користувачів, замовників та державні органи влади, що регулюють інноваційний процес на державному та місцевому рівнях. Оскільки комерціалізація – це процес перетворення задуму в успішний комер-

ційний проект, то вагоме місце в ньому займають торговельні мережі (рис. 1).

**Постановка проблеми.** Низка проблемних питань підвищення економічної ефективності функціонування підприємств пов'язана з виробленням адекватної до економічних умов моделі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності і розробленням дієвого інструментарію встановлення рівня ефективності комерціалізації, вдосконалення системи оцінювання інтелектуального потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методичні засади комерціалізації, економічний інструментарій та засадні підходи до управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання були предметом наукових праць багатьох учених. Значний внесок у розвиток сутності, змісту і параметрів у сфері комерціалізації зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Антонюк, В. Аньшина, С. Бразінскас, С. Ванько, Т. Васильців, В. Долга, Т. Захарчин, О. Ігнатенко, М. Калініченко, Ю. Ковтуненко, Дж. Козметський, В. Корсун, С. Косцик, С. Кравченко, В. Кудашов, О. Кузьмін, О. Лапка, Ж-Ж. Ламблен, Л. Лозовський, Е. Монастирний, В. Мухопад, І. Підкамірний, О. Підпригора, А. Поручник, В. Савчук, Е. Стародубцев, Б. Райзберг, Г. Федулова, Дж. Хікс, В. Ціпуринда, Д. Черваньова, А. Чухно, Н. Чухрай та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення та дослідження місця та ролі торговельних мереж у процесі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Науковий аналіз спектру економічної літератури

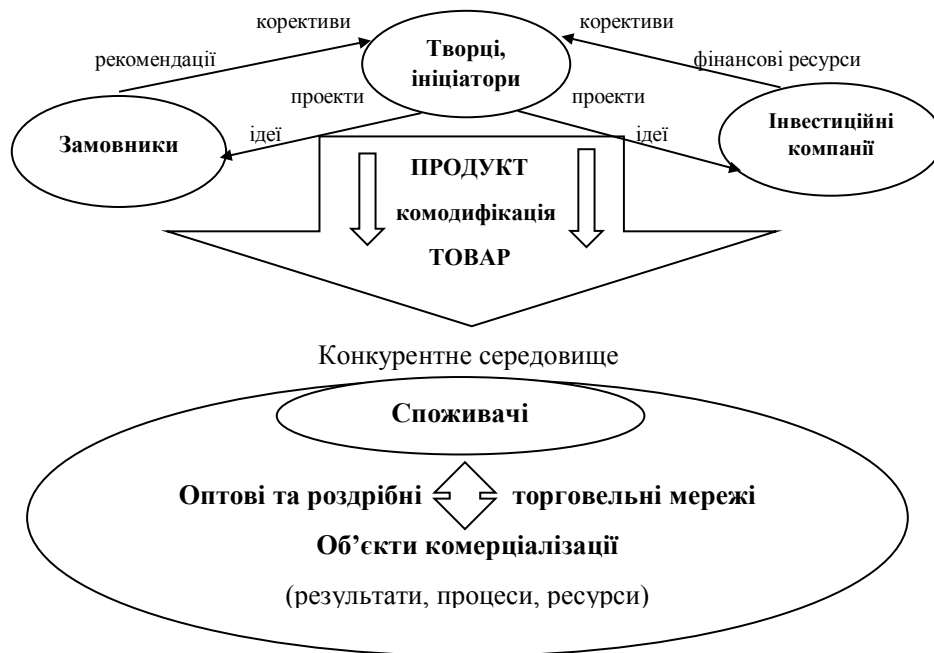


Рис. 1. Місце оптових та роздрібних мереж серед об'єктів та суб'єктів комерціалізації

Джерело: авторська розробка

показав, що натепер є необхідність дослідження процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності підприємств як складника стратегічного планування та управління їхньою діяльністю через низьку результативність інноваційного процесу на вітчизняних підприємствах. Базовим моментом такого дослідження є визначення терміна комерціалізації [1]. Вагомий внесок у дослідження поняття комерціалізації як складника інноваційного процесу здійснили наукові праці таких вітчизняних та іноземних фахівців (табл. 1).

О. Кузьмін до факторів прямого чи безпосереднього впливу на процес комерціалізації відносить контрагентів у ринковому середовищі, а також вплив державних органів влади на діяльність економічного суб'єкта через нормативно-правові акти. Вважаємо таке трактування правильним, оскільки результатом стане врахування всіх чинників впливу на діяльність підприємства та формування оптимальної концепції реалізації прийнятих рішень, покращення ефективності процесу комерціалізації інновацій та креативних ідей [2].

Сучасне бачення процесу комерціалізації, за визначенням М. Калініченка, базується на використанні цілої низки підходів: технічного, інституційного, процесного, ринкового (маркетингового) та проектного [3].

Перевага у визначенні пріоритетів розвитку підприємства технічного підходу не сприяє розвитку процесів комерціалізації, тому що орієнтирами обираються винахідницькі (науково-технічні), а не ринкові (економічні) цілі.

Інституційний підхід враховує вплив на процес комерціалізації державних та недержавних інститутів та цілей їхньої діяльності.

Повноцінний учасник ринку інновацій створює власні інститути комерціалізації, укладає угоди з іншими інститутами, а разом вони утворюють інституційне середовище для комерціалізації інновацій у межах господарських систем.

Процесний підхід, на думку дослідника цього питання Р. Кравченка, полягає у трактуванні процесу комерціалізації як сукупності дій, що спрямовані на перетворення результатів інноваційного процесу у нові товари та послуги [4].

Поєднання маркетингового і проектного підходу робить можливим формування ефективних бізнес-проектів та отримання економічної вигоди від комерціалізації.

На першому етапі визначаються стратегічні цілі комерціалізації, формується загальна концепція інноваційного розвитку, окреслюються всі питання стосовно ринкової адаптації інновації.

На другому і третьому етапах маркетинговий проект комерціалізації базується на взаємоузгодженні цілей, сформованих у процесі ринкового проектування та позиціонування, перспектив та обмежень, покладених в основу ринкового сприйняття інновації. Саме ринок повинен відповісти на питання, чи має певна ідея практичну цінність, що зумовлює необхідність процесу комерціалізації.

Під об'єктами комерціалізації варто розглядати результати, процеси та ресурси, які можуть підлягати комерціалізації й набувати вигляду предмета



купівлі-продажу. Основними суб'єктами комерціалізації можемо вважати творців ідей та самих об'єктів права інтелектуальної власності, користувачів, замовників та державні органи влади, що регулюють інноваційний процес на державному та місцевому рівнях. Оскільки комерціалізація – це процес перетворення задуму в успішний комерційний проект, то вагоме місце в ньому займають торговельні мережі (рис. 1).

Ф. Котлер та його послідовники наголошували, що чим краще враховано стратегії поведінки суб'єктів ринку, тим більш виправданим буде вибір оптимальної стратегії комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності у визначеній його формі.

Стратегії гравців на ринку стають відомими не тільки із засобів масової інформації, але й через джерела зворотного зв'язку. Суб'єктами інформаційного забезпечення зворотного зв'язку є саме мережа роздрібною торгівлі [5].

Товарний та інформаційний обмін з допомогою торгівлі посідає основне місце в системі економічних зв'язків в умовах ринкових відносин.

Отже, основна роль торгівлі визначається насамперед тим, що вона є зв'язковою ланкою між виробництвом і споживанням, тим самим здійснюючи активний вплив як на виробництво, так і на споживання. Важливість виконання цього завдання особливо зростає в сучасних умовах, коли радикально змінюється ставлення до проблеми розширення товарного виробництва, формування потреб споживача та вибору шляхів їх задоволення. Для успішного вирішення цього завдання торгівля повинна постійно вдосконалювати свою роботу з вивчення купівельного попиту з тим, щоб на цій основі грамотно й економічно обґрунтовано складати замовлення на виробництво, кваліфіковано вирішувати питання комерційної роботи з їх закупівлі й продажу.

Реалізуючи основну частину виготовленого продукту, торгівля завершує процес кругообороту засобів (коштів), що витрачені на виробництво цих товарів, та доводить процес комерціалізації до логічного завершення.

У зв'язку з цим функції товарного обертання і торгівлі роздвоюються. По-перше, проходить задоволення індивідуальних потреб, які виступають у формі платоспроможного попиту окремих споживачів з допомогою обміну товару на гроші, тобто реалізації товарів, а саме комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. До цієї функції можна також віднести вивчення купівельного попиту, рекламу товарів, вплив на постачальників з метою виробництва необхідних товарів, формування товарного асортименту з урахуванням особливостей попиту населення.

По-друге, здійснюється зміна форм вартості, тобто під час обміну відшкодовуються затрати суспільної праці. Це здійснюється внаслідок реалізації

виготовлених товарів як вартостей. До цієї функції можна віднести такі операції: встановлення цін на товари, касові операції, перевірку правильності оплати товарів, здійснення обліку тощо.

З виокремленням торгівлі як галузі її основною функцією є найбільш повне задоволення наявних потреб (як індивідуальних, так і колективних). Потреби за наявності товарно-грошових відносин виступають у вигляді попиту, а виробництво – у вигляді пропозиції.

Таким чином, зв'язок між попитом і пропозицією, в якому попит виступає як мета, а пропозиція – як засіб досягнення цієї мети, є конкретною формою дії основного економічного закону у сфері обігу.

Другою функцією торгівлі, пов'язаною з відшкодованістю, що знаходить своє відображення в законі вартості, є компенсація суспільно необхідних затрат на створення задуму та виробництво товарів. Вона слугує засобом досягнення мети як у торгівлі, так і у виробництві, оскільки метою виробництва в ринкових умовах стає комерціалізація через перетворення продукту в товар чи в комерційно успішний проект (комодифікація продукту).

Функції торгівлі й товарного обертання завжди мають, крім економічного, ще й великий соціальний зміст. Як економічні, так і соціальні особливості функцій торгівлі зумовлені виробничими взаєминами суспільного ладу. А тому, коли йдеться про функції торгівлі, треба звернути увагу на їх специфічні особливості, які зумовлені ринковими умовами [6].

Важка і відповідальна роль торгівлі в здійсненні цієї програми приводить до виникнення питання про формування і розвиток розумних потреб членів суспільства.

Роль торгівлі у формуванні розумних потреб полягає не тільки в її участі у процесах задоволення потреб людей шляхом зростання загального обсягу роздрібного товарообороту, але й у формуванні його структури з позиції соціального значення товару. Товар як продукт суспільної праці несе в собі не тільки економічний, але й соціально-естетичний зміст у тому розумінні, що він є формою вираження духовної і матеріальної культури суспільства.

Підприємства, включаючи суб'єктів роздрібною та гуртовою торгівлі, в процесі комерціалізації забезпечують реалізацію сукупної суспільної праці, отримують можливість для подальшого продовження виробничої діяльності. Виконуючи цю роль, торгівля забезпечує провідні напрями розвитку потреб і, як наслідок, формування ідей створення об'єктів інтелектуальної власності у вигляді інновацій. Домагаючись відповідності пропозиції попиту і створюючи тим самим умови для безперешкодної реалізації товарів, торгівля виступає одним із головних чинників вирішення важливого соціального завдання, а саме підвищення реальних доходів населення.

Прогнозування успішності проектів комерціалізації можна здійснювати застосуванням неймережових моделей, що забезпечують багатоваріантність рішень та високий ступінь їх адаптації. Для вирішення завдання використовуються множина рішень під час комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності (Рij) та конкретні спостереження, які будуть базисом для їх прийняття. Спостереження ведуться за конкретним елементом дослідження: потреба ринку в інноваційному продукті, варіація потреб споживача тощо. Функціональний зв'язок між різними рішеннями забезпечує багато-

варіантність висновків і, відповідно, ґрунтовність виконання поставленого завдання (рис. 2).

Результатом спостереження може бути діалог, встановлений між організацією і клієнтом або між організацією та торговельними мережами, які також можуть розробити основи інтенсивної співпраці, результатом якої є виникнення нових ідей та їх комерціалізація, розроблення інноваційних продуктів і послуг.

**Висновки з проведеного дослідження.** Недостатня поінформованість підприємств через відсутність чи низьку ефективність зворотного зв'язку

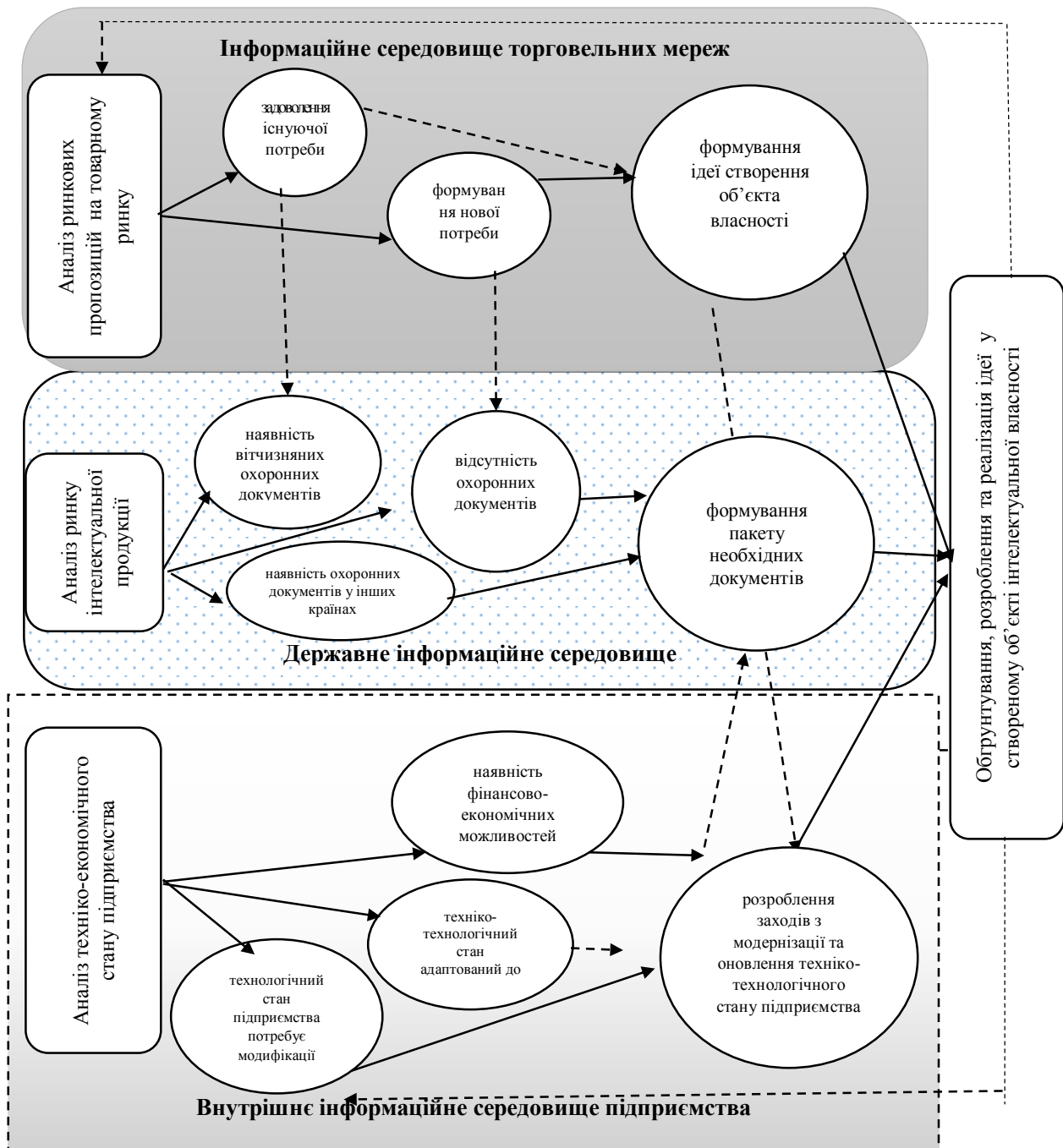


Рис. 2. Неймережева модель прогнозування комерційної успішності інноваційного продукту

Джерело: авторська розробка

через суб'єктів оптової та роздрібної торгівлі про невизнані споживчі потреби може викликати в ситуації підвищеної конкуренції та швидких темпів науково-технічного прогресу невідповідність очікувань клієнтів, і, як результат, компанія може втратити свої конкурентні переваги.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кліпкова О.І. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності креативних індустрій інноваційних систем розвитку : моногр. / В.І. Куцик, О. І. Кліпкова. Львів : Вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2017. 268 с.
2. Кузьмін О.Є. Реалізація інноваційної продукції машинобудівними підприємствами / О.Є. Кузьмін, Р.С. Косцик // Бізнес Інформ. 2014. № 2. С. 154–159.
3. Калініченко М.П. Маркетинг комерціалізації результатів інноваційної діяльності в промисловості / М.П. Калініченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 4. С. 43–50.
4. Кравченко Р. Идентификация нематериальных активов, их оценка и цели коммерческого использования / Р. Кравченко // Доклад на семинаре «Совершенствование оценочной деятельности в Республике Молдова», 2006. 20.04. URL: <http://www.lara.md/i/c/ Cravcenco.doc>.
5. Котлер Ф. Маркетинг / Ф. Котлер. СПб.: Питер Ком, 1998. 896 с.
6. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контроль-аналітичне забезпечення системи управління: монографія / Куцик П.О., Медвідь Л.Г., Шевчук В.О. Хариневич-Яворська Д.О. Чернівці: Технодрук, 2015. 370 с.

#### REFERENCES:

1. Kutsyk V.I., Klipkova O.I. (2017) Komertsializatsiia ob'ektiv intelektualnoi vlasnosti kreatyvnykh industrii innovatsiinykh system rozvytku [Commercialization of intellectual property objects of creative industries of innovative development systems]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu, 268 s. (in Ukrainian)
2. Kuzmin O.Ye. Kostsyk R.S. (2014) Realizatsiia innovatsiinoi produktsii mashynobudivnymy pidpriemstvamy [Implementation of innovative products by machine-building enterprises] Biznes Inform. № 2. pp. 154–159. (in Ukrainian)
3. Kalinichenko M.P. (2012) Marketynh komertsializatsii rezultativ innovatsiinoi diialnosti v promyslovosti [Marketing of the commercialization of the results of innovation in industry] Marketynh i menedzhment innovatsii. № 4. pp. 43–50. (in Ukrainian)
4. Kravchenko R. (2006) Ydentyfikatsiia nemateryalnykh aktyvov, ykh otsenka y tsely komercheskoho yspolzovanyia [Identification of intangible assets, their assessment and objectives of commercial use] Doklad na semynare «Sovershenstvovanye otsenochnoi deiatelnosti v Respublyke Moldova», 2006. 20.04. URL: <http://www.lara.md/i/c/ Cravcenco.doc>. (in Russian)
5. Kotler F. (1998) Marketynh [Marketing] SPb. : Pyter Kom. 896 s. (in Russian)
6. Kutsyk P.O. (2015) Diialnist torhovelnykh pidpriemstv u konkurentnomu seredovyshchi: kontrolno-analichne zabezpechennia systemy upravlinnia [The activity of trading enterprises in a competitive environment: control and analytical support of the management system] Chernivtsi: Tekhnodruk. 370 s. (in Ukrainian)

**Kutsik V.I.**Candidate of Economic Sciences,  
Professor at Department of Economics  
Lviv University of Trade and Economics**Klipkova O.I.**Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economics  
Lviv University of Trade and Economics**THE SIGNIFICANCE OF TRADE ENTERPRISES IN THE PROCESS  
OF COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY**

The relevance of the article is the need to develop a new vision of the process of commercialization of intellectual property in terms of determining factors of most influence of objects and subjects of commercialization. The basic methodological approaches to the commercialization of intellectual property are defined. It is noted that the company trade links serve the basic information of the feedback connection between consumers and producers, between customers and the initial creation of ideas. The role of trade in the formation of reasonable consumer needs as the basis of the socio-cultural environment for the creation of new goods and services is determined.

Applied analytical methods and expertise, allowing to fully illuminate the ways to achieve the aim.

The article describes the peculiarities of the definition of “commercialization”, in particular, the contours of its perception: from the separate activity to the complex multifunctional process. It displays features technical, institutional, process, market (marketing) and project-based approach to the process of commercialization.

The aim of retail chains in the formation of communication between objects and subjects of commercialization is defined, commodification is outlined as a component of the participation of trading enterprises in the commercial realization of the plan, the boundaries of the trading network environment in the author’s neural network model of the process of commercialization between the domestic and state environments of the formation of demand for goods are established. The attention is focused on creating new ideas suitable for commercialization projects involving retailers that signal disturbances in the structure of individual and aggregate demand for goods and services.

## ВИЗНАЧЕННЯ СПОЖИВЧИХ ПЕРЕВАГ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### DEFINITION OF CONSUMER BENEFITS IN DEPENDENCE FROM APPLICATION OF QUALITY STANDARDS FOR MEAT PROCESSING ENTERPRISES

УДК 338.4

**Мороз О.В.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
Кременчуцький національний  
університет  
імені Михайла Остроградського

**Різник Ю.М.**

магістрант  
Кременчуцький національний  
університет  
імені Михайла Остроградського

*У статті розглянуто споживчі переваги жителів Кременчуцького регіону до якості ковбасних виробів. Було проведено опитування жителів Кременчуцького регіону, щодо визначення споживчих переваг відповідно до якості ковбасних виробів. Респондентам було запропоновано 7 питань, на які потрібно відповісти так чи ні та 3 питання, в яких потрібно обрати відповідь. Розглянуто споживчі переваги людей із різним доходом. Встановлено, що споживачі віддають перевагу ковбасним виробам, які виготовлені за державними стандартами України.*

**Ключові слова:** споживчі переваги, стандарти якості, ціна, дохід, торгові марки.

*В статье рассмотрены потребительские предпочтения жителей Кременчугского региона к качеству колбасных изделий. Был проведен опрос жителей Кременчугского региона, по определению потребительских предпочтений в соответствии с качеством колбасных изделий. Респондентам было предложено 7 вопросов, на которые нужно ответить да или нет и 3 вопроса, в кото-*

*рых нужно выбрать ответ. Рассмотрены потребительские предпочтения людей с разным доходом. Установлено, что потребители отдают предпочтение колбасным изделиям, которые изготовлены по государственным стандартам Украины.*

**Ключевые слова:** потребительские предпочтения, стандарты качества, цена, доход, торговые марки.

*The article considers the consumer preferences of the residents of the Kremenchug region to the quality of sausage products. A survey of residents of the Kremenchug region was conducted to determine consumer preferences according to the quality of sausage products. Respondents were asked 7 questions to answer yes or no and 3 questions in which to choose the answer. The consumer preferences of people with different income are considered. It is established that consumers prefer sausage products made according to the state standards of Ukraine.*

**Key words:** consumer preferences, quality standards, price, income, trademarks.

**Постановка проблеми.** Ковбасні вироби займають вагому частку на м'ясопереробному ринку. Їх якість дуже важлива для населення, але майже не відповідає очікуванням споживачів. Важливим показником якості є застосування державних стандартів України. На сучасному етапі розвитку актуальним є питання щодо якості ковбасних виробів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням споживчих переваг відповідно до якості ковбасних виробів присвячені праці таких вчених як Ю.Г. Бургу, О.С. Любчик, Т.Л. Шкабара, І.В. Коняк, Р.В. Яковенко, Т.М. Луценко, І.О. Седікова, В.А. Бондар.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте потребують подальших досліджень питання надання споживчих переваг щодо ковбасних виробів у результаті застосування державних стандартів якості на м'ясопереробних підприємствах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета роботи – встановити чи надають перевагу споживачі продукції виготовленої за державними стандартами є визначення споживчих переваг щодо якості продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** М'ясна продукція належить до найважливіших продуктів харчування, як джерело повноцінних білків, а також жирів, мінеральних, екстрактивних

речовин і деяких вітамінів [1, с. 17]. М'ясна галузь – це одна з найважливіших галузей у структурі харчової промисловості України. Забезпечення раціону харчування якісною та доступною продукцією, зокрема ковбасних виробів, нині є пріоритетним завданням державної політики, адже сегмент виробництва ковбасних виробів є одним із провідних у цій галузі [2, с.516].

Ринок м'яса та м'ясопродуктів в Україні функціонує через сформовану інфраструктуру, яка охоплює поряд із сільським господарством ланки первинної обробки і промислової переробки, оптову ланку, роздрібну ланку і безпосередньо споживачів кінцевої продукції галузі [3, с.221].

З метою встановлення споживачьких переваг, щодо ковбасних виробів у м. Кременчук було проведено анкетне опитування. У результаті маємо наступні відповіді.

З 190 респондентів – 18 людей із високим доходом, тобто 10%, вважають, що якість ковбасних виробів для них важлива, тобто всі відповіли – так. А на питання «Чи задовільняє Вас якість ковбасних виробів?» 33,5 % відповіли – ні, а 66,5 % відповіли – так, так як ці споживачі купують більш за високою ціною. 33,5 % споживачів не звертають уваги на стандарти якості ковбасних виробів, 66,5 % звертають на це увагу, тому що хочуть за високу ціну, отримати високу якість. Споживачі з високим доходом віддають перевагу продукції, що

виготовлена відповідно до державних стандартів України, тобто 88 % відповіли – так, а 22 % відповіли – ні, тому що їм не важливі державні стандарти України. 33,5 % опитаних людей із високим доходом не перевіряють терміни дії, а 66,5 % перевіряють. Щодо складу ковбасних виробів, то 22 % споживачів не перевіряють склад продукції, а 88 % перевіряють склад ковбасних виробів, тобто їм важливо знати що входить у склад продукції, яку вони купують. Ціна ковбасних виробів важлива для 22 % опитаних споживачів, а для 88 % не важлива ціна, їм важлива якість ковбасних виробів. Щодо торгових марок, люди з високим доходом віддають перевагу «Фарро», так як вони себе позиціонують, що в них висока якість, із 190 опитаних, 18 споживачів із високим доходом, із них 38,8 % обрали «Фарро», 22,2 % обрали «Ятрань», а по 11,1 % опитані споживачі обрали «Глобіно» та «Салтів». Людей з високим доходом більш приваблює смак обраних торгових марок, тобто 50 % із 18 опитаних людей з високим доходом обрали смак, а 38,8 % обрали якість, і тільки 11,1 % обрали торгові марки за упаковку.

Споживчі переваги відповідно до якості ковбасних виробів людей із високим доходом представлені на рис. 1.

За результатами аналізу на рис. 1 представлені результати опитування людей із високим доходом, щодо того як вони відносяться до стандартів якості ковбасних виробів та важливості ціни при виборі ковбасних виробів. На перше питання «Чи важлива для Вас якість ковбасних виробів?» 18 людей із 18 відповіли – так. На друге питання «Чи задовільняє Вас якість ковбасних виробів?» 12 людей із 18 відповіли – так. На третє питання «При виборі ковбасних виробів, чи звертаєте Ви за яким стандартом якості вони виготовлені?» 12 людей із 18 відповіли – так. На четверте питання «Чи віддасте Ви перевагу виробу, що виготовлений відпо-

відно до ДСТУ?» 16 із 18 людей відповіли – так. На п'яте питання «Чи перевіряєте Ви термін дії продукту?» 12 із 18 людей відповіли – так. На шосте питання «Чи звертаєте Ви увагу на склад ковбасних виробів?» 16 із 18 людей відповіли – так. На сьоме питання «Чи важлива для Вас ціна ковбасних виробів?» 2 із 18 людей відповіли – так. За результатом рис. 1 видно, що для людей із високим доходом якість важлива, більшість перевіряє стандарти якості, термін продукту та склад ковбасних виробів, також віддадуть перевагу виробам, які будуть виготовлені відповідно до державних стандартів України. Щодо ціни, то вона не важлива для людей із виоким заробітком, так як тільки 2 із 18 людей дивляться на ціну.

Таке питання як «Яким торговим маркам Ви надаєте перевагу?» розглянуто на рис. 2.

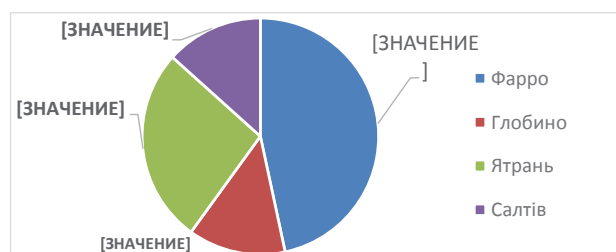


Рис. 2. Споживчі переваги торговим маркам людей із високим доходом

З рис. 2 видно, що люди із високим доходом віддають перевагу «Фарро», тобто 7 споживачів із 18, на другому місці – «Ятрань» це 4 споживачі із 18, а на третьому місці «Глобіно» та «Салтів» по 2 споживачі.

Наступне питання «Чим ця торгова марка Вас приваблює?» представлено на рис. 3.

Було досліджено за якими критеріями вибору люди із високим доходом обирають ковбасні

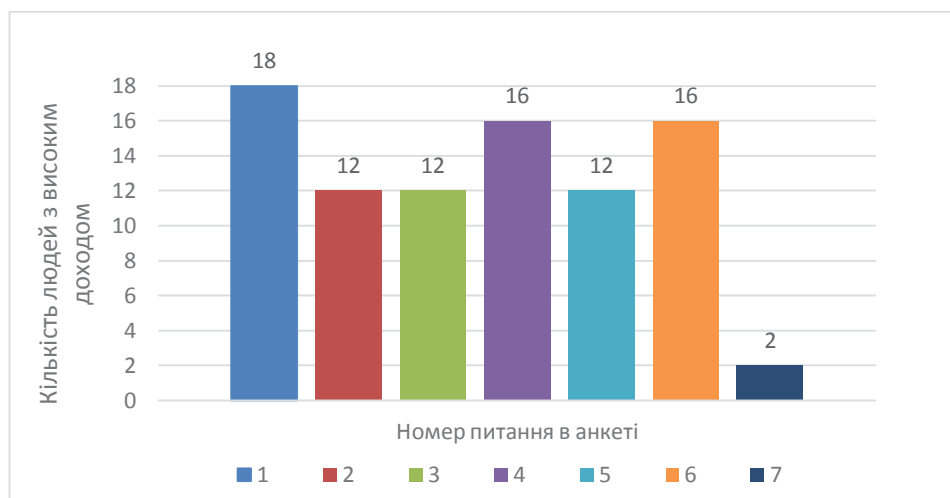
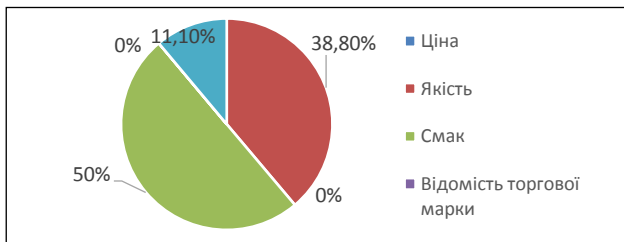


Рис. 1. Споживчі переваги відповідно до якості ковбасних виробів людей з високим доходом



**Рис. 3. Критерії вибору ковбасних виробів за ознаками**

вироби. На першому місці – це смак, 9 із 18 людей віддали перевагу саме смаку. Для семи людей із високим заробітком важлива якість, а тільки для 2 із 18 людей приваблює упаковка. Відомість торгової марки та ціна не важлива для людей із високим заробітком, тому ніхто цей критерій не обрав.

Із 190 опитаних людей, 90 із середнім доходом, тобто 47 % людей. На питання «Чи важлива для Вас якість ковбасних виробів?» майже всі відповіли – так, тобто 95,5 % людей, а 4,5 % відповіли – ні. Майже для всіх споживачів із середнім доходом, якість важлива. На питання «Чи задовільняє Вас якість ковбасних виробів?» - 33,3 % відповіли – так, а 66,7 % відповіли – ні. Менше половини споживачів ковбасних виробів не задовільняє якість. При опитуванні споживачів, чи звертають вони за яким стандартом виготовлена продукція 55,6 % звертають увагу, а 44,4 % не звертають уваги. На питання «Чи віддасте Ви перевагу виробу, що виготовлений відповідно до ДСТУ?» 42,2 % відповіли – ні, а 57,8 % відповіли – так. Тобто менше половини людей із середнім доходом, їм не важливі державні стандарти України. Щодо питання «Чи перевіряєте Ви термін продукту?» 17,7 % опитаних людей із середнім доходом відповіли – ні, тобто не звертають на термін продукту, а 82,3 % людей із середнім доходом звертають увагу на термін продукту. На питання «Чи звертаєте Ви увагу на склад продукції?» - 44,4 % звертають увагу на склад продукції, а 55,6 % людей не звертають уваги. Для людей із середнім доходом ціна важлива, тому що 91,1 % людей відповіли – так, а 8,9 % відповіли – ні. Споживачі із середнім доходом віддають перевагу торговим маркам «Глобино» 30 % та «Фарро» 28 людей. А тільки 8,8 % людей віддали перевагу «Салтів», а «Ятрань» 5,5 % людей із середнім доходом. Ці торгові марки, яким віддали перевагу зацікавили себе ціною, тобто 28,2 % людей із середнім доходом віддали перевагу ціні, а по 22,2 % віддали перевагу якості та смаку і тільки 2 % людей віддали перевагу упаковці. Тобто люди із середнім доходом купують якісну продукцію за ціною, якістю та смаком, а не за упаковкою та відомістю торгової марки.

Питання «Яким торговим маркам Ви надаєте перевагу» люди із середнім доходом віддають перевагу «Глобино» 27 споживачів із 90 та

«Фарро» 26 споживачів із 90, на другому місці – «Салтів» це 8 споживачів із 90 та «Ятрань» 5 споживачів із 90.

Наступне питання «Чим ця торгова марка Вас приваблює?» При дослідженні було виявлено за якими критеріями вибору люди із середнім доходом обирають ковбасні вироби. На першому місці – це ціна, 26 із 90 людей віддали перевагу саме ціні. По 20 людей віддали перевагу смаку та якості, тобто 40 людей. І тільки 2 людини із 90 віддали перевагу упаковці та дизайну. Для людей із середнім доходом важлива ціна, якість та смак. За відомість торгової марки переваги ніхто не віддав.

Із опитаних людей, 36 людей із доходом вище середнього. На питання «Чи важлива для Вас якість ковбасних виробів?» відповіли 11,1 % - ні, 88,9 % відповіли – так, тобто якість важлива. На питання «Чи задовільняє Вас якість ковбасних виробів?» 55,5 % відповіли – ні, їх не задовільняє якість ковбасних виробів, 44,5 % - їх задовільняє. 50 % людей із доходом вище середнього звертають увагу на стандарти якості і 50 % не звертають уваги. Так само 50 % так і 50 % ні, відповіли на питання «Чи віддасте Ви перевагу виробу, що виготовлений відповідно до ДСТУ?». Люди фз доходом вище середнього майже усі звертають увагу на термін дії продукту, 88,9 % відповіли – так, і тільки 11,1 % відповіли ні. Щодо складу ковбасних виробів то 50 % опитаних людей із доходом вище середнього відповіли – так, і 50 % відповіли – ні. Для споживачів із доходом вище середнього, ціна важлива, тому, що 83,3 % відповіли – так, а 16,7 % ні. Ці люди віддають перевагу «Фарро» 36,1 % та «Глобино» 36,1 %, «Ятрань» обрали 11,1 %, а «Салтів» 19,4 % людей із доходом вище середнього. Їх приваблюють ці торгові марки через якість 30,5 % та смак 30,5 %, а ціну обрали 16,6 %, відомість торгової марки 8,3 %, упаковку та дизайн обрали лише 5,5 % людей із доходом вище середнього.

На питання «Яким торговим маркам Ви надаєте перевагу?». Люди із доходом вище середнього віддають перевагу «Глобино» 13 споживачів із 36 та «Фарро» 13 споживачів із 36, на другому місці – «Салтів» це 7 із 36 споживачів та «Ятрань» 4 споживачі із 36.

Наступне питання «Чим ця торгова марка Вас приваблює?» Було досліджено за якими критеріями вибору люди із доходом вище середнього обирають ковбасні вироби. На першому місці це – якість та смак по 11 людей віддали перевагу, тобто 22 людини із 36. На другому місці це – ціна, 6 людей із 36 віддали перевагу ціні. І лише за відомість торгової марки, 3 людини віддали перевагу, а за упаковку та дизайн тільки 2 людини із доходом вище середнього. І в цій категорії людей – якість, смак та ціна важливіше ніж відомість торгової марки та упаковка.

Із 190 опитаних людей 46 людей із низьким доходом, тобто 24,1 % для людей із низьким доходом якість ковбасних виробів важлива, так як на це питання 86,9 % відповіли – так, а 13,1 % – ні. А чи задовільняє якість, то 82,6 % відповіли – ні, а 17,4 % відповіли – так, тому що, люди з низьким доходом купують продукцію за низьку ціну, тому вироби не завжди якісні. 60,8 % людей із низьким доходом при виборі ковбасних виробів звертають увагу на державні стандарти якості, а 39,2 % не звертають на це уваги. А на питання «Чи віддасте Ви перевагу виробу, що виготовлений відповідно до ДСТУ?» 69,6 % відповіли – так, а 30,4 % відповіли – ні. Термін дії продукту важливий для людей із низьким доходом, 78,2 % відповіли – так, а 21,7 % відповіли – ні. На склад ковбасних виробів звертає увагу 43,5 %, а 56,5 % не звертають уваги. А на питання «Чи важлива для Вас ціна?» усі 100 % із низьким доходом відповіли – так. Люди із низьким доходом віддають перевагу «Глобіно» 60,8 %, «Ятрань» 19,5 %, «Фарро» 10,8 % та «Салтів» 8,6 %. Ці торгові марки їх приваблюють за ціну, тому що 50 % віддали перевагу ціні, 26 % віддали перевагу за смак, а за якість 10,8 %, упаковку та смак 10,8 % та відомість торгової марки також 10,8 %.

На питання для людей із низьким доходом «Яким торговим маркам Ви надаєте перевагу?», люди із низьким доходом віддають перевагу «Глобіно» 28 споживачів із 46, «Фарро» 5 споживачів із 46, «Салтів» це 4 споживачі із 46 та «Ятрань» 9 споживачів із 46.

Наступне питання «Чим ця торгова марка Вас приваблює?». Було досліджено за якими критеріями вибору люди із низьким доходом обирають ковбасні вироби. На першому місці це – ціна 23 людини із 46 обрали саме ціну. На другому місці це смак, так як 12 людей із 46 обрали цей критерій. За якість віддали перевагу 5 людей, також за

відомість торгової марки 5 людей та упаковку та дизайн 5 людей із 46. Для людей із низьким доходом найважливіша ціна ковбасних виробів, ніж якість та упаковка.

Всього із 190 опитаних людей на питання «Чи важлива для Вас якість ковбасних виробів?» 92,6 % відповіли – так, а 7,4 % відповіли – ні. А на питання «Чи задовільняє Вас якість ковбасних виробів?» 34,7 % відповіли – так, а 65,3 % відповіли – ні. Тобто для споживачів ковбасних виробів, якість важлива, але вона не повністю задовільняє їх. Майже половина споживачів не звертає уваги на стандарти якості за якими виготовлені ковбасні вироби – 43,1 %, а 56,9 % звертають увагу. Але більше половини людей віддали перевагу виробам, які виготовлені за державними стандартами України – це 62,1 %, а іншим 37,9 % це не важливо. Щодо терміну дії продукту, то майже всі звертають увагу це 81,1 %, а 18,9 % не перевіряють термін дії продукту. Склад ковбасних виробів перевіряють більше половини опитаних людей – це 53,7 %, а 46,3 % не звертають уваги. Щодо ціни, то вона важлива для більшості людей, це 85,2 % опитаних людей, а 14,8 % ціна не важлива. Із 190 опитаних людей найбільше віддають переваги «Глобіно» 36,8 %, «Фарро» 26,8 %, «Салтів» 16,3 %, а «Ятрань» тільки 10 %. Ці торгові марки в першу чергу приваблюють через ціну 28,9 % та смак 27,3 % опитаних людей, 22,6 % віддали перевагу якості, а найменше це упаковка та дизайн 5,7 % та відомість торгової марки – 4,2 %.

Споживчі переваги відповідно до якості ковбасних виробів представлені на рис. 4.

За результатами аналізу на рис. 4 представлені результати опитування людей, щодо того як вони відносяться до стандартів якості ковбасних виробів та важливості ціни при виборі ковбасних виробів. На перше питання «Чи важлива для Вас

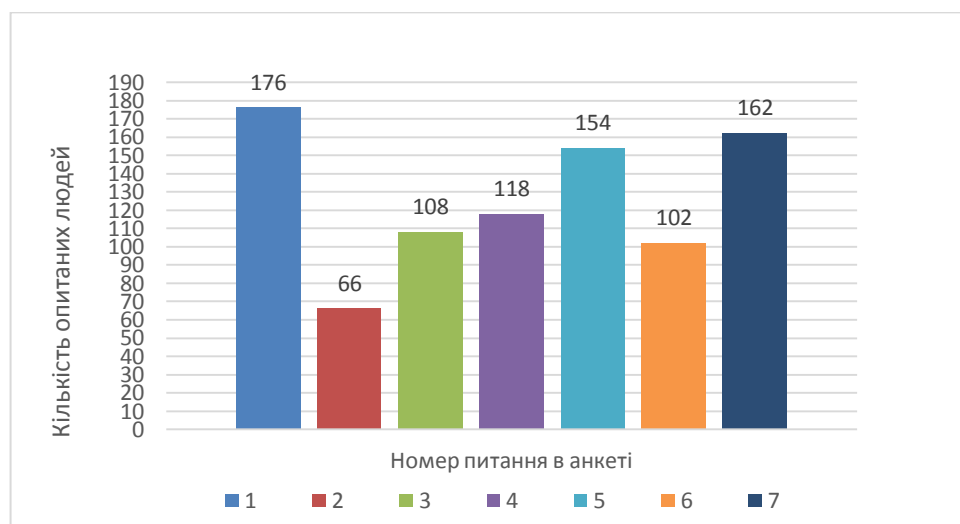


Рис. 4. Споживчі переваги відповідно до якості ковбасних виробів людей доходом вище середнього



якість ковбасних виробів?» 176 людей із 190 відповіли – так. На друге питання «Чи задовільняє Вас якість ковбасних виробів?» 66 людей із 190 відповіли – так. На третє питання «При виборі ковбасних виробів, чи звертаєте Ви за яким стандартом якості вони виготовлені?» 108 людей із 190 відповіли – так. На четверте питання «Чи віддасте Ви перевагу виробу, що виготовлений відповідно до ДСТУ?» 118 із 190 людей відповіли – так. На п'яте питання «Чи перевіряєте Ви термін дії продукту?» 154 із 190 людей відповіли – так. На шосте питання «Чи звертаєте Ви увагу на склад ковбасних виробів?» 102 із 190 людей відповіли – так. На сьоме питання «Чи важлива для Вас ціна ковбасних виробів?» 162 із 190 людей відповіли – так. За результатом рис.13 видно, що для опитаних людей найважливіша це ціна якості татермін дії продукту. Більше половини людей звертає увагу та стандарти якості та віддадуть їм перевагу, також перевіряють склад ковбасних виробів. Майже всіх людей якість ковбасних виробів не задовільняє.

На рис. 5 представлено питання для опитаних людей «Яким торговим маркам Ви надаєте перевагу?».

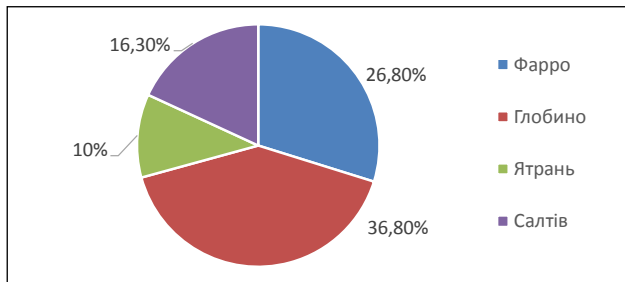


Рис. 5. Споживчі переваги торговим маркам людей із низьким доходом

Із рис. 5 видно, що опитані люди віддають перевагу «Глобино» 70 споживачів із 190, «Фарро» 51 споживачів із 190, «Салтів» це 31 споживачі із 190 та «Ятрань» 19 споживачів із 190.

Наступне питання «Чим ця торгова марка Вас приваблює?» представлено на рис. 6.

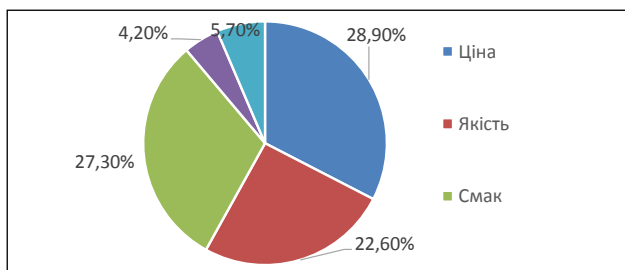


Рис. 6. Критерії вибору ковбасних виробів за ознаками

Було досліджено за якими критеріями вибору опитані люди обирають ковбасні вироби. На пер-

шому місті це – ціна 55 людини із 190 обрали саме ціну. На другому місці це смак, так як 52 людей із 190 обрали цей критерій. За якість віддали перевагу 43 людини із 190, також за відомість торгової марки 8 людей та упаковку та дизайн 11 людей. Для опитаних людей найважливіша ціна ковбасних виробів, ніж якість та упаковка.

**Висновки.** На основі проведеного аналізу виявлено, що майже кожен споживач хоче отримувати високу якість ковбасних виробів та віддасть перевагу виробам, які будуть виготовлені згідно державних стандартів України. Встановлено, що в той же час не перевіряють склад продукції. Для споживачів важливим критерієм вибору є ціна ковбасних виробів, внаслідок чого співвідношення «ціна-якість» впливає на остаточний вибір. Тому застосування державних стандартів якості щодо ковбасних виробів на м'ясопереробних підприємствах може використовуватись як елемент формування попиту та розширення споживчих сегментів на ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Любчик О.С. Розвиток метрологічного забезпечення якості харчової продукції тваринного походження : дис. ... канд. тех. наук : 05.01.02 / Любчик Ольга Сергіївна ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, нац. ун-т «Львівська політехніка» ; наук. кер. Микійчук М.М. Львів, 2017. 171 с.
2. Костишин Н.С. Значення готової продукції та особливості організації її обліку на м'ясопереробних підприємствах / Н.С. Костишин // Економіка та суспільство : електронне наукове фахове видання. Випуск 11. К.: Вид-во Мукачівський держ. ун-т, 2017. 515–522 с.
3. Пуцентейло П. Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика : моногр. / П.Р. Пуцентейло. Тернопіль : ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. 420 с.

#### REFERENCES:

1. Lyubchik O.S. Development of metrological quality assurance of food products of animal origin: diss. ... Candidatethose Sciences: 05.01.02 / Lyubchik Olga Sergeevna; Ministryof Educationand Science, Youth and Sports of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine. University Lviv Polytechnic University; sciences manager Mikiychuk M.M. Lviv, 2017. 171 pp.
2. Kostyshyn N.S. Value of finished products and peculiarities of its registration in meat processing enterprises / N.S. Kostyshyn // Economics and Society: electronic scientific professional edition. Issue 11. K.: View of Mukachevo State. Unt., 2017. 515-522 p.
3. Puctentelio P. P. Competitiveness of meat cattle breeding in Ukraine: theory and practice: monogr. / P.R. Puctenteillo. Ternopil: UPC "Economic Thoughtof TNEU", 2011. 420 p.

**Moroz O.V.**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Marketing,  
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University**Reznik Yu.M.**Graduate Student  
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University**DEFINITION OF CONSUMER BENEFITS DEPENDING ON THE APPLICATION  
OF QUALITY STANDARDS FOR MEAT PROCESSING ENTERPRISES**

The meat industry is one of the most important branches in the food industry of Ukraine. Ensuring a high-quality and affordable food supply, in particular, sausage products, is now a priority task of state policy, since the segment of sausage production is one of the leading in this field. Meat products are one of the most important foods, as a source of full protein, as well as fats, minerals, extractives, and some vitamins. The quality of sausage products is very important for consumers. In this paper, the consumer preferences of the residents of the Kremenchuk region are considered. A survey was conducted on the quality of sausage products in the meat processing enterprises of the Kremenchuk region.

The study found how people with different income refer to quality standards. It also revealed the importance of prices when choosing sausages. What kind of meat processing enterprises do people prefer? Considered such questions as: "Is the quality of sausage products important for you?", "Does the quality of sausage products satisfy you?", "When choosing sausages, do you pay attention to what quality standard they are made of?", "Do you give preference to the product manufactured in accordance with DSTU?", "Do you check the expiration date of the product?", "Do you pay attention to the composition of sausages?", "What is your income?", "Is the price of sausages important to you?", "Which trademarks do you prefer?", "How does this brand attract you?" From the survey, it was found that the price for people is very important but they would prefer products manufactured in accordance with the state standards of Ukraine. Almost nobody checks the composition of sausage products. And the expiration date is checked by people with different income.

On the basis of the analysis, it was found that almost every consumer wants to receive high-quality sausage products and will prefer products that will be manufactured in accordance with the state standards of Ukraine. It is established that at the same time, the composition of products is not checked. For consumers, the important criterion for choosing is the price of sausage products, which means that the price/quality ratio influences the final choice. Therefore, the use of state quality standards for sausage products at meat processing enterprises can be used as an element of demand formation and expansion of consumer segments in the market.

## ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

### IMPLEMENTATION OF E-GOVERNMENT IN THE ACTIVITY OF LOCAL GOVERNMENT BODIES

*У статті досліджено підходи до оцінювання розвитку е-урядування в Україні. Досліджено процеси е-урядування та проаналізовано наявні практики е-урядування в органах місцевого самоврядування. Такий аналіз сприятиме поширенню досвіду та оптимізації управлінських процесів на рівні місцевого самоврядування. Прیدілено увагу визначенню проблем і перешкод у формуванні е-урядування. Проаналізовано сучасний стан інформатизації в органах державної влади та місцевого самоврядування.*

**Ключові слова:** електронне урядування, електронні послуги, органи місцевого самоврядування, інновація, реформа.

*В статье исследованы подходы к оценке развития е-правительства в Украине. Исследованы процессы е-управления и проанализированы существующие практики е-управления в органах местного самоуправления. Такой анализ будет способствовать распространению опыта и оптимизации управленческих процессов на уровне*

*местного самоуправления. Уделено внимание определению проблем и препятствий в формировании е-правительства. Проанализировано современное состояние информатизации в органах государственной власти и местного самоуправления.*

**Ключевые слова:** электронное управление, электронные услуги, органы местного самоуправления, инновация, реформа.

*The article analyses approaches to assessing the development of e-government in Ukraine. The e-government processes and existing practices of e-government in local government bodies are analysed. Such an analysis will promote the dissemination of experience and optimization of managerial processes at the level of local government bodies. Attention was paid to the definition of problems and obstacles to the formation of e-government. The current state of informatization in state authorities and local government bodies is analysed.*

**Key words:** e-government, electronic services, local government bodies, innovation, reform.

УКД 35.076:352

**Мосій О.Б.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері  
Тернопільський національний технічний  
університет імені Івана Пулюя

**Постановка проблеми.** В умовах інформаційного суспільства все більшого значення набувають нові підходи до організації державного управління із застосуванням новітніх інформаційних технологій. Електронне урядування – відносно новий термін, але все більше країн розуміють його як фактор зростання конкурентоздатності держави на світовій арені. Європейський Союз готовий підтримати євроінтеграційні прагнення України за умови здійснення комплексу реформ. У «Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» серед 62 реформ та програм розвитку держави як вектор безпеки визначено програму електронного урядування [10]. Водночас електронне урядування виступає об'єктивною підставою проведення реформ: адміністративно-територіальної, місцевого самоврядування, децентралізації.

Поняття «електронне урядування» визначене «Концепцією розвитку електронного урядування в Україні» як «форма організації державного управління, яка сприяє підвищенню ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування (ОМС) з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій для формування нового типу держави, орієнтованої на потреби громадян» [5]. Це визначення містить три основних компоненти: підвищення ефективності діяльності органів влади, надання послуг громадянам і вдосконалення процесу управління, впровадження інформаційної системи національного масштабу.

Впровадження системи е-урядування має відбуватися на всіх рівнях управління. Особливої уваги заслуговує місцевий рівень організації публічного управління, адже його належне функціонування забезпечує децентралізацію влади, розширення можливостей участі громадян в управлінні державою, вирішення питань місцевого значення. Це й актуалізує проблему впровадження е-урядування на місцевому рівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи концепції електронної демократії розглядалися у працях відомих учених: Р. Катца, Й. Масуда, М. Пората, Т. Стоуньєра та ін. До проблем впровадження е-урядування як в Україні, так і в інших країнах світу у своїх наукових публікаціях звертались І. Агамірзян, О. Баранов, Н. Васильєва, М. Вершинін, В. Гурковський, Г. Почепцов, А. Семенченко, П.С. Клімушин, І. Кліменко, О. Голубуцький, О. Бондарчук. Моніторинг ефективності впровадження системи е-урядування в містах України виконували О.Л. Ершова, Т. Маматова, Ю. Шаров, М. Зварич, Ю. Щербініна, І.С. Куспляк, А.О. Серенок.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження рівня впровадження та розвитку е-урядування в ОМС станом на початок 2018 р., аналіз динаміки змін протягом кількох останніх років, виявлення проблемних моментів та кращих напрацювань, формулювання рекомендацій ОМС щодо прискорення розвитку технологій електронного урядування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Е-урядування для органів місцевого самовря-

дування – це спосіб організації місцевого самоврядування за допомогою програмно-апаратних засобів та систем локальних інформаційних мереж, що забезпечує відкритість та прозорість функціонування ОМС, вчасний та повний доступ до інформації щодо діяльності органу, просте і доступне щоденне спілкування з місцевою владою громадян, представників бізнесу та неурядових організацій [6].

Оцінка рівня розвитку електронного урядування в ОМС може здійснюватися за такими напрямками: 1) доступ до інформації; 2) зворотний зв'язок із громадськістю; 3) адміністративні послуги; 4) доступ до публічної інформації; 5) зручність користування веб-сайтом; 6) оцінка системи електронного документообігу ОМС; 7) оцінка організації діяльності центрів надання адміністративних послуг (ЦНАП) [2, с. 41].

Серед завдань ОМС є інформування про свою діяльність, налагодження комунікацій з громадянами, і веб-сайт фактично виступає основою е-урядування, з'єднуючою ланкою між службовцем і громадянином. Про якість веб-сайту можна судити залежно від етапу, на якому знаходиться його наповнення: 1) інформування громадян; 2) зворотний зв'язок; 3) транзакції; 4) інтерактивні інтегровані послуги; 5) електронна система державного управління; 6) електронна система волевиявлення та електронне судочинство.

Аналіз офіційних веб-сайтів ОМС показав, що протягом останніх років спостерігається тенденція до збільшення їх кількості та інформаційної наповненості. Водночас недостатньо уваги приділено розміщенню відомостей, що стосуються бюджету, тарифів та пільг, майнового стану депутатів, стану і використання комунального майна, оголошення про земельні аукціони та конкурси і їх результати, звітної документації, плану роботи та розкладу засідань, земельних питань.

Якісне інформаційне наповнення веб-сайту є першою та обов'язковою вимогою, проте в сучасних умовах цього недостатньо, щоб говорити про його ефективність. Важливим показником якості веб-сайту є його функціональність, тобто можливість встановлення через веб-сайт зворотного зв'язку з громадськістю та надання послуг. Більшість веб-сайтів ОМС знаходяться на етапах інформування і зворотного зв'язку, і лише декілька міст мають веб-сайти, які здійснюють транзакції. Українське представництво Transparency International разом з Інститутом Політичної Освіти у 2018 році склали рейтинг прозорості 100 міст України. Одним із показників рейтингу є «Інформація про роботу органів місцевої влади». У ньому оцінюються кількість, якість та вчасність викладення документів, контактних даних місцевої влади на її сайті. У 2017 році із 99 міст жодне не мало максимальних 10 балів. Найвищі бали

мали міста Кропивницький (9 балів), Червоноград (8 балів), Чернівці (7,9), тільки третина міст мала показник, вищий 5 балів [9].

Інститут громадянського суспільства розробив методику для оцінювання веб-сайтів ОМС. Проведений моніторинг веб-сайтів 25 обласних та 50 міських рад показав, що вони потребують удосконалення, бо мають низку недоліків [8]:

1. Офіційні Інтернет-представництва ОМС мають різноманітну структуру розміщення інформації. Працюючи з різними сайтами, важко швидко зорієнтуватися, де саме знаходиться необхідна інформація.

2. Деякі сайти мають складну структуру розділів та підрозділів. Під час завантаження головної сторінки таких сайтів неможливо побачити всі наявні тематичні підрозділи та зрозуміти місцезнаходження певної інформації.

3. Не на всіх сайтах наявна пошукова система.

4. Не на всіх сайтах впроваджено інструмент зворотного зв'язку «Електронна приймальня запитань громадян» або «Надіслати запитання голові міської ради». Іноді важко знайти поштову електронну адресу ради.

5. Часто на головних сторінках сайтів новини подають як єдиний перелік повідомлень, у такому разі в них важко зорієнтуватися, іноді немає можливості переглянути архів новин.

6. Найслабшим місцем інформаційної наповненості сайтів є відсутність документів, що стосуються роботи ОМС.

Більшість проаналізованих сайтів ОМС знаходяться на переході від першого етапу «Розміщення інформації» до другого етапу «Зворотний зв'язок». Більшість міст використовують 2–3, рідше 5–6 інструментів зворотного зв'язку із громадськістю. Здебільшого на веб-сайтах розміщені форуми для обговорення актуальних проблем, проводиться опитування відвідувачів про роботу сайту, є можливість відправити запитання й одержати відповідь.

Актуальним є впровадження на сайтах елементів інтерактивності – Інтернет-конференцій та онлайн-форумів. Про появу повноцінної інтерактивності веб-сайтів ОМС – можливості здійснювати операції в режимі он-лайн (наприклад, сплатити штраф, замовити паспорт, оформити субсидію тощо) ще не доводиться говорити. Таке електронне управління полягає вже не стільки в інформуванні, скільки в обслуговуванні. Для переходу на етап «Транзакції» та «Інтерактивні інтегровані послуги» повинні бути створені об'єднані портали різних відомств і служб, через які можна здійснювати будь-які види транзакцій, для яких раніше потрібно було звертатися безпосередньо в державний орган. Перехід до цих етапів є завданням для ОМС на найближчий час. І найвищим ступенем розвитку електронної демократії є запро-

вадження електронної системи волевиявлення (електронного голосування).

Зворотний зв'язок із громадськістю здійснюється через: 1) розвиток інституту електронних звернень та е-петицій; 2) розвиток інструментів е-демократії: відкритий та громадський бюджет, онлайн-обговорення проектів нормативних актів; 3) запровадження онлайн-форм зворотного зв'язку на офіційних веб-сайтах органів влади; 4) широке залучення громадських організацій та профільних асоціацій до планування розвитку та моніторингу стану розвитку е-урядування.

Інструментами зворотного зв'язку, які використовуються ОМС, найчастіше є електронна форма для подання електронних звернень, можливість залишити коментар через соціальну мережу, онлайн-опитування громадян. Задля формування зворотного зв'язку та залучення мешканців до прийняття рішень місцевого рівня на кінець 2017 року сервіс е-петицій запровадили близько 500 громад. Середні темпи запровадження е-петицій – 75 громад на рік, що становить 38% щорічного приросту кількості нових сервісів е-петицій. Застосовують інструмент електронних петицій ОМС, використовуючи такі електронні ресурси, як Єдина система електронних петицій, платформа «Розумне місто», електронні форми для подачі петицій безпосередньо на сайті міської ради, створення окремих міських порталів електронних петицій.

Ефективність е-петицій залежить від двох факторів: користування громадянами та реагування з боку влади. Статистика з веб-сайтів е-петицій демонструє, що станом на початок листопада 2017 року до центральних органів влади було подано таку кількість е-петицій: до Президента – 28 243 (з серпня 2015 року), до Верховної Ради – 775 (з жовтня 2015 року), до Кабінету Міністрів – 80 (з вересня 2017 року), до органів місцевого самоврядування через «Єдину систему місцевих петицій» – 9840 [1].

На національному рівні найактуальнішими є три групи тем е-петицій: 1) правопорядок, соціальний захист, охорона здоров'я; 2) інфраструктурні та комунальні питання; 3) реформування влади і контроль за нею.

На місцевому рівні найбільше громадян турбують питання благоустрою міст – понад 40% від усіх поданих петицій (зокрема, відновлення парків, упорядкування зовнішньої реклами, встановлення туалетів тощо), а також питання транспорту та доріг – близько 25% від усіх поданих петицій (наприклад, освітлення та облаштування пішохідних переходів, оптимізація маршрутів громадського транспорту тощо). Майже в кожній громаді підняті питання щодо бездомних тварин, стихійних сміттєзвалищ, а також підвищення прозорості місцевої влади.

Ефективність е-петицій залежить від правильності їх використання громадянами та реагування на них з боку влади. І тут можна констатувати: 1) населення недостатньо обізнане про існування сервісу е-петицій і користування ним, через це деякі петиції некоректно сформульовані і спрямовані до невідповідних адресатів; 2) непрозорість розгляду і реалізації петицій; 3) громадянам бракує механізмів моніторингу розгляду та контролю виконання е-петицій.

Лише 10% петицій можна віднести до таких, які вирішуються одразу, ще 30% петицій органи влади планують вирішити протягом року, а ось 60% петицій переважно отримують хоч і обґрунтовану, але відмову [3].

Станом на кінець 1 кварталу 2018 р. в Україні функціонувало 756 ЦНАП. Протягом 2017 р. було створено 64 нових ЦНАП. В об'єднаних територіальних громадах на кінець I кварталу 2018 року нараховувалося 88 ЦНАП. У 2017 р. загальний обсяг наданих через ЦНАП адміністративних послуг збільшився на 33% [4], проте не всі послуги, популярні серед населення (послуги з реєстрації транспортних засобів, видача посвідчень водія, паспортні послуги, адміністративні послуги у земельній сфері), інтегровані до ЦНАП у повному обсязі.

Більшість ЦНАП дотримується мінімальних обов'язкових умов надання адміністративних послуг. Проте цього недостатньо для задоволення потреб громадян у якісних послугах. Так, наприклад, банківські послуги надаються в приміщенні лише 16% ЦНАП, онлайн-консультації надають лише 12% центрів [4].

Проблема електронізації послуг та впровадження електронного документообігу залишається актуальною для більшості ЦНАП у країні. Так, електронні послуги надає лише третина (29%) ЦНАП (у 2016 р. – 11,5%), електронну чергу використовують 18% ЦНАП (у 2016 р. – 13%), онлайн-консультації надають 12% ЦНАП (у 2016 р. – 8,7%). Електронний документообіг впроваджено лише у 25% ЦНАП (у 2016 р. – в 11%) [4]. Рівень підключення ЦНАП до державних реєстрів так само залишається низьким – у 2017 р. до Державного земельного кадастру було підключено 15% ЦНАП (у 2016 р. – 8,4%), до Єдиного державного демографічного реєстру – 7,6% (у 2016 р. – 2,5%). Для порівняння: до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, Державного реєстру речових прав на нерухоме майно підключено понад 90% ЦНАП [4]. Це ускладнює надання низки затребуваних населенням адміністративних послуг.

На початок 2018 р. у країні тривала реалізація шести програм і проектів міжнародної технічної допомоги, які спрямовані на розв'язання проблем

роботи ЦНАП. У межах програми EGAP ЦНАП надається допомога щодо електронізації послуг. За підтримки програми у 40 пілотних ЦНАП у чотирьох областях (Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Одеська) протягом 2015–2019 рр. планується запровадити електронні сервіси, а центри отримують відповідне програмне забезпечення [11].

Створення програмного забезпечення для ЦНАП є складником програми «U-LEAD з Європою». У межах програми розробляється інформаційна система для ЦНАП, що дасть змогу запровадити в центрах електронний документообіг, забезпечити доступ до державних реєстрів. Запровадження інформаційної системи відбуватиметься протягом трьох років на добровільній основі і безкоштовно [7].

**Висновки з проведеного дослідження.** Підсумовуючи результати проведеного дослідження, ми дійшли таких висновків:

- в Україні, незважаючи на складну політичну та економічну ситуацію, ОМС використовуються нові інструменти е-урядування, однак темпи їх впровадження є повільними – деякі ОМС не мають цілісної системи електронного документообігу, а використовують тільки її елементи; попит на електронні адміністративні послуги випереджає їх пропозицію; сайти ОМС мали б виконувати багато функцій, проте зосереджуються на інформаційній наповненості та зворотному зв'язку;

- ОМС для вдосконалення інформаційно-комунікативного середовища необхідно вжити низки заходів, зокрема: популяризувати адресу сайту, підв'язати офіційний сайт до провідних пошукових систем, залучати користувачів до наповнення сайту, підвищувати кваліфікацію службовців у сфері е-урядування;

- фінансові обмеження щодо закупівлі телекомунікаційного обладнання та програмного забезпечення, а також щодо утримання якісних ІТ-спеціалістів в ОМС можуть бути ліквідовані за рахунок залучення ресурсів міжнародних проектів;

- розвиток е-урядування в ОМС міг би відбуватися більш упорядковано і більш динамічно за наявності координаційного центру, який би виробляв стратегію його розвитку та оцінював стан е-урядування в ОМС;

- необхідно: вдосконалити нормативно-правове забезпечення е-урядування в Україні шляхом розроблення стандартного переліку інформації, що підлягає оприлюдненню; уніфікувати вимоги до сайтів органів виконавчої влади і місцевого самоврядування; запровадити обов'язкові стандарти якості надання послуг у ЦНАП; підключити до системи електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів і системи ОМС.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорошко Є. Електронні петиції в Україні /Громадський простір. 2018. URL: <https://www.prostir.ua/?library=elektronni-petytsiji-v-ukrajini>.

2. Електронне урядування та електронна демократія: навч. посіб. у 15 ч., частина 6: Моніторинг, оцінювання та прогнозування розвитку системи електронного урядування/ [С.К. Полумієнко]. К.: ФОП Москаленко О.М. 2017 64 с.

3. Єдина система місцевих петицій: ініціою, підтримуй, впливай /Асоціація міст України. – 2016 р. URL: <https://www.auc.org.ua/novyna/yedyna-systema-miscevyh-petyciy-iniciyuu-pidtrymuu-vplyvai>.

4. Звіт про розвиток мережі Центрів надання адміністративних послуг за 2017 рік. Інформація подана станом на 01.01.2018 згідно звіту МЕРТ. Єдиний державний портал адміністративних послуг. URL: <https://poslугy.gov.ua/info/news/207/details>.

5. Концепція розвитку електронного урядування в Україні. 20 вересня 2017 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/649-2017-%D1%80#n14>.

6. Мацокин А. Електронне урядування: механізм застосування у діяльності ОМС / Місцеве самоврядування. 2017. № 11. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/november/issue-11/article-32046.html>.

7. Проект «EGOV4UKRAINE» у рамках «U-LEAD з Європою» та українська ІТ компанія почнуть розробку інформаційної системи для ЦНАП. 9 лютого 2018. URL: <http://tsnap.ulead.org.ua/news/proekt-egov4ukraine-u-ramkah-u-lead-z-yevropeyu-ta-ukrainska-it-kompaliya-pochnut-rozrobku-informatsijnoyi-systemy-dlya-tsnap/>.

8. Результати моніторингу сайтів міських рад других за величиною міст областей України /Інститут громадянського суспільства. URL: <http://old.csi.org.ua/?cat=28>.

9. Рейтинг прозорості 100 найбільших міст України. 2017. URL: <https://transparentcities.in.ua/rating/>.

10. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

11. EGAP – програма «Електронне урядування задля підзвітності владі та участі громадян», що фінансується Швейцарською Конфедерацією. EGAP. Компоненти. URL: <http://egap.in.ua/komponenty/>.

#### REFERENCES:

1. Dorozhko Ye. Elektronni petytsii v Ukraini /Hromadskyi prostir. 2018. URL: <https://www.prostir.ua/?library=elektronni-petytsiji-v-ukrajini>.

2. Elektronne uriaduvannia ta elektronna demokratiia: navch. posib. u 15 ch., chastyna 6: Monitorynh, otsiniuvannia ta prohnozuvannia rozvytku systemy elektronnoho uriaduvannia/ [S.K. Polumiienko]. K.: FOP Moskalenko O.M. 2017. 64 s.

3. Yedyna systema mistsevykh petytsii: initsiui, pidtrymui, vplyvai /Asotsiatsiia mist Ukrainy. 2016 r. URL: <https://www.auc.org.ua/novyna/yedyna-systema-miscevyh-petyciy-iniciyuu-pidtrymuu-vplyvai>.

4. Zvit pro rozvytok merezhi Tsentriv nadannia administratyvnykh poslugh za 2017 rik. Informatsiia podana stanom na 01.01.2018 zghidno zvituu MERT. Yedynyi derzhavnyi portal administratyvnykh poslugh. URL: <https://poslугy.gov.ua/info/news/207/details>.

5. Kontseptsia rozvytku elektronnoho uriaduvannia v Ukraini. 20 veresnia 2017. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/649-2017-%D1%80#n14>.

6. Matsokin A. Elektronne uriaduvannia: mekhanizm zastosuvannia u diialnosti OMS / Mistseve samovriaduvannia. 2017. # 11. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/november/issue-11/article-32046.html>.

7. Proekt "EGOV4UKRAINE" u ramkakh "U-LEAD z Yevropoiu" ta ukrainska IT kompaniia pochnut rozrobku informatsiinoi systemy dlia TsNAP. 9 liutoho 2018. URL: <http://tsnap.ulead.org.ua/news/proekt-egov4ukraine-u-ramkah-u-lead-z-yevropoyu-ta-ukrainska-it-kompaliya->

[pochnut-rozrobku-informatsiinoi-systemy-dlya-tsnap/](http://tsnap.ulead.org.ua/news/proekt-egov4ukraine-u-ramkah-u-lead-z-yevropoyu-ta-ukrainska-it-kompaliya-pochnut-rozrobku-informatsiinoi-systemy-dlya-tsnap/).

8. Rezultaty monitorynhu saitiv misykykh rad druhykh za velychynoiu mist oblastei Ukrainy / Instytut hromadianskoho suspilstva. URL: <http://old.csi.org.ua/?cat=28>.

9. Reitynh prozorosti 100 naibilshykh mist Ukrainy. 2017. URL: <https://transparentcities.in.ua/rating/>.

10. Stratehiia staloho rozvytku "Ukraina – 2020". URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

11. EGAP – prohrama "Elektronne vriaduvannia zadlia pidzvitnosti vladi ta uchasti hromadian", shcho finansuietsia Shveitsarskoiu Konfederatsiieiu. EGAP. Komponenty. URL: <http://egap.in.ua/komponenty/>.

**Mosiy O.B.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Management in Manufacturing Sphere,  
Ternopil Ivan Puluj National Technical University

### IMPLEMENTATION OF E-GOVERNMENT IN THE ACTIVITY OF LOCAL GOVERNMENT BODIES

In Ukraine, despite the difficult political and economic situation, the local self-government bodies actively use new e-government tools. The assessment of the level of e-governance development in the local self-government bodies show tendencies: increasing the number and content of official websites; the number of centres providing administrative services increased, and the number of administrative services increases annually; e-petitions become more and more popular.

However, along with positive changes, there are a number of problems: the number of administrative services is still insufficient; not all centres of administrative services provide an opportunity to order or receive administrative services in electronic form, to use the electronic turn, to conduct the on-line consultations; the level of connection of the centres for administrative services provision to the state registries also remains low; only a few cities have web sites that carry out transactions; local self-government bodies do not have an integral system of the electronic document management, but use only its elements; a complete transition to the electronic format for many institutions remains a challenge.

The tasks for local self-government bodies as for accelerating the development of e-governance are: the transition to the implementation of transactions and interactive services; training of employees in the sphere of e-governance; attraction of resources of the international projects for purchasing telecommunication equipment and software; improvement of the legal and regulatory framework for e-governance in Ukraine by developing a standard list of information to be made public, unifying the requirements for sites of executive power bodies and local self-government, introducing mandatory standards for the provision of services at the centres for administrative services provision; promotion of the local self-government bodies website, connection to the electronic interaction system of state electronic information resources and local self-government bodies systems.

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕЙКОЗВАРЮВАЛЬНОГО ПОЇЗДА

### METHOD OF ESTIMATION OF RAIL-WELDING TRAIN INNOVATIVE POTENTIAL

УДК 330.341.1:656.2

**Назаренко І.Л.**

к.е.н., доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Український державний університет залізничного транспорту  
**Порхун А.О.**  
 студент Український державний університет залізничного транспорту

*У статті отримала подальший розвиток методика оцінки інноваційного потенціалу підприємств залізничного транспорту, в якій враховано особливості діяльності рейкозварювального поїзда; удосконалено систему показників оцінювання та визначення питомих ваг значущості складників інноваційного потенціалу; виконані розрахунки на матеріалах Лиманського рейкозварювального поїзда регіональної філії «Донецька залізниця» ПАТ «Українська залізниця»*

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, залізничний транспорт, рейкозварювальний поїзд, методика оцінки інноваційного потенціалу.

*В статье получила дальнейшее развитие методика оценки инновационного потенциала предприятий железнодорожного транспорта, в которой учтены особенности деятельности рельсосварочного поезда; усовершенствована система показателей оценивания и определения удельных весов значимости составляющих инновацион-*

*ного потенциала; выполнены расчеты на материалах Лиманского рельсосварочного поезда регионального филиала «Донецкая железная дорога» ПАТ «Украинская железная дорога»*

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, железнодорожный транспорт, рельсосварочный поезд, методика оценки инновационного потенциала.

*Method of estimation of innovative potential of enterprises of railway transport got further development in the article, in that the features of activity rail-welding train are taken into account; the system of indices of evaluation and determination of specific scales of meaningfulness of innovative potential's constituent parts is improved; calculations are executed on materials of structural subdivision "Limaskiy rail-welding train" of regional branch "Donetsk railway" of public joint stock company "Ukrainian railway"*

**Key words:** innovative potential, railway transport, rail-welding train, method of estimation of innovative potential.

**Постановка проблеми.** Залізничний транспорт України – одна з провідних галузей економіки, яка виконує близько 50% вантажообігу та 33% пасажирообігу. 21 жовтня 2015 року було створене ПАТ «Українська залізниця»; згідно зі Статутом, воно є юридичною особою, що утворена відповідно до Закону України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування», постанови Кабінету Міністрів України від 25 червня 2014 р. № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця».

ПАТ «Українська залізниця» – одна з найбільших компаній, яка забезпечує 3% ВВП економіки України і є ключовим стратегічним активом держави, одним із найбільших платників податку та містоутворюючим підприємством у багатьох регіонах; має визначну значущість для суспільної стабільності (це ключовий актив для забезпечення мобільності населення і єдності держави – 43% пасажирообігу, в тому числі пільгових категорій громадян; це найбільший працедавець в Україні – 272 тис. робітників [1].

Для інтеграції українських залізниць у європейський транспортний простір, підвищення конкурентоспроможності, якості послуг, що надаються, необхідне прискорення інноваційного розвитку в усіх аспектах діяльності залізничного транспорту, нарощування та підвищення ефективності використання його інноваційного потенціалу.

Нині інноваційний потенціал локомотивних, вагонних депо, дистанцій колії, зв'язку та інших

структурних підрозділів ПАТ «Українська залізниця» не виокремлюють, не вимірюють і тому цілеспрямовано не розвивають. Внаслідок цього не досягають результату – підвищення рівня інноваційного розвитку залізничного транспорту, посилення його конкурентної ринкової позиції.

Для підприємств транспорту, зокрема залізничного, не передбачається жодної статистичної звітності з інноваційної діяльності, що ускладнює проведення аналітичного обстеження цього напрямку діяльності. Якщо для промислових підприємств наявна форма N 1-інновація (річна), то для підприємств транспорту жодної звітності з інноваційної діяльності не передбачено. Тому конче потрібна адекватна методика оцінки інноваційного потенціалу підприємств залізничного транспорту, локомотивних, вагонних депо, дистанцій колії та електропостачання, колійних машинних станцій тощо, зокрема рейкозварювального поїзда.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інноваційній діяльності на залізничному транспорті присвячені праці вітчизняних та закордонних учених. Так, у праці Є.М. Сича та В.П. Ільчука розроблено концепцію інноваційно-інвестиційного розвитку залізничного транспорту [2], у працях О.Г. Кірдіної [3 та ін.] розроблені методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України, праці В.Л. Диканя та В.О. Зубенко, О.Г. Кірдіної, І.Л. Назаренко, Ю.М. Уткіної [4–6] присвячені забезпеченню ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту та економіці й організації інно-



ваційної діяльності на залізничному транспорті, його інноваційним стратегіям, у статті М.В. Корінь [7] викладені пропозиції з інноваційного шляху розвитку підприємств залізничного транспорту.

Нині в літературі є лише одна методика оцінки інноваційного потенціалу структурних підрозділів залізничного транспорту. Це методика оцінки інноваційного потенціалу локомотивних депо, розроблена у [8] та удосконалена у [9], яка базується на експертному бальному оцінюванні виробничих, кадрових, науково-технічних, маркетингових організаційних та фінансових можливостей депо для здійснення інноваційної діяльності та наступного агрегування отриманих оцінок в інтегральний показник інноваційної активності депо.

Але дотепер немає методики оцінки інноваційного потенціалу, яка би враховувала специфіку діяльності рейкозварювального поїзда.

**Метою статті** є подальший розвиток методики оцінки інноваційного потенціалу з урахуванням специфіки діяльності рейкозварювального поїзда.

**Виклад основного матеріалу.** Рейкозварювальний поїзд здійснює діяльність у сфері проведення ремонту староприматних і зварювання нових рейок, виконання зварювально-наплавлювальних робіт колії, виготовлення клеєболтових ізолюючих стиків.

Виконаємо дослідження на матеріалах структурного підрозділу «Лиманський рейкозварювальний поїзд» філії «Донецька залізниця», який, як і інші структурні підрозділи, не має статусу юридичної особи.

Основними напрямками діяльності рейкозварювального поїзда є:

- здійснення заходів щодо забезпечення безпеки руху поїздів, охорони праці працівників, безпеки життя та здоров'я громадян, які користуються послугами залізничного транспорту, охорони навколишнього середовища, пожежної безпеки;

- розроблення та здійснення заходів щодо зниження експлуатаційних витрат, підвищення економічної ефективності колійного господарства, ремонту та повторного використання матеріалів верхньої будови колії, економії палива та енергоресурсів, покращення використання основних фондів та обігових коштів для отримання прибутку;

- розроблення у встановленому порядку перспективних, річних, кварталних планів ремонту та зварювання рейок, а також замовлень із необхідними висновками із забезпечення колійного господарства матеріалами верхньої будови колії, машинами, механізмами.

За аналогією з визначенням інноваційного потенціалу локомотивного депо у [10, с. 66] вважаємо, що інноваційний потенціал рейкозварювального поїзда – це сукупність усіх потрібних для

інноваційного розвитку ресурсів і можливостей, що забезпечують його готовність і здатність здійснювати інноваційну діяльність, та чинників, які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів та можливостей з метою підвищення ефективності інноваційної діяльності як рейкозварювального поїзда, так і залізничного транспорту загалом.

Згідно з [8] та [9], діагностика інноваційного потенціалу локомотивного депо виконується в такій послідовності: аналіз структури інноваційного потенціалу; виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства; оцінка рівня інноваційної активності підприємства.

Перший етап діагностики інноваційного потенціалу – аналіз структури інноваційного потенціалу – передбачає вивчення стану кожного його елемента на основі методу експертних оцінок.

Бальна оцінка використання підприємством потенціалу кожного з елементів інноваційного потенціалу проводилася за шкалою:

0 балів – зовсім не використовується потенціал елемента;

1 бал – низький рівень використання потенціалу елемента;

2 бали – середній рівень використання потенціалу елемента;

3 бали – високий рівень використання потенціалу елемента [8].

За результатами оцінки складових елементів інноваційного потенціалу визначаються інноваційні можливості підприємства. Слід відмітити, що чим вищий рівень використання складових елементів інноваційного потенціалу, тим більше у підприємства конкурентних переваг для здійснення ефективної інноваційної діяльності.

Заключний етап діагностики інноваційного потенціалу передбачає визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства за допомогою узагальнюючого показника – рівня інноваційної активності підприємства

( $P_{\text{ін.акт.}}$ ), розрахунок якого здійснюється за такою формулою:

$$P_{\text{ін.акт.}} = \sum_{i=1}^n (P_i \cdot W_i), \quad (1)$$

$P_i$  – експертна оцінка використання  $i$ -го елемента інноваційного потенціалу, бали;

$W_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -го елемента інноваційного потенціалу.

Оцінку рівня інноваційної активності рекомендовано здійснювати за такою шкалою: 8,1–11,55 – високий рівень; 4,1–8,0 – середній рівень; 0–4,0 – низький рівень [8].

У процесі проведення оцінки інноваційного потенціалу визначаються резерви збільшення інноваційної активності, для реалізації яких необхідно здійснити відповідні заходи стосовно кадрів

та виробництва, маркетингові та фінансові заходи, удосконалення організаційної структури.

Система показників оцінки стану елементів інноваційного потенціалу локомотивного депо наведена в табл. 1.

Показник плинності кадрів є дестимулятором, тому для адекватного його бального вираження у вигляді стимулятора у [9] розроблено відповідну шкалу (табл. 2).

Експертами, які будуть оцінювати як відповідні параметри, так і значущість кожного складника

для інноваційного потенціалу рейкозварювального поїзда, можуть стати: економіст, головний бухгалтер, інженер з організації та нормування праці, інженер-технолог, а також головний інженер і начальник рейкозварювального поїзда.

Пропонуємо врахувати специфіку діяльності рейкозварювального поїзда та внести такі зміни до системи показників.

По-перше, у складнику «виробничі можливості» замінимо два показники «ступінь використання виробничої потужності цеху ремонту локо-

Таблиця 1

**Система показників оцінки стану елементів інноваційного потенціалу локомотивного депо [8]**

Складники	Параметри	Вага	Бали	Зважена оцінка
1. Виробничі можливості	1.1. Ступінь використання виробничої потужності цеху ремонту локомотивів 1.2 Ступінь використання виробничої потужності цеху експлуатації локомотивів 1.3. Рівень прогресивності застосовуваних технологій 1.4. Ступінь гнучкості виробництва (стосовно підсобно-допоміжної діяльності)		*	
Підсумкова оцінка		*	*	*
2. Кадрові можливості	2.1. Рівень кваліфікації персоналу 2.2. Ступінь готовності персоналу до змін на підприємстві 2.3. Розвиненість системи мотивації персоналу 2.4. Ступінь творчої ініціативності персоналу 2.5 Плинність кадрів високої кваліфікації		*	
Підсумкова оцінка		*	*	*
3. Науково-технічні можливості	3.1. Рівень раціоналізаторської активності (кількість рацпропозицій на 1000 працівників) 3.2. Забезпеченість доступу раціоналізаторів до інформаційних джерел (Інтернет, бібліотека) 3.3. Рівень використання розробок 3.4. Рівень активності персоналу (кількість раціоналізаторів на 1000 працівників)		*	
Підсумкова оцінка		*	*	*
4. Маркетингові можливості (з підсобно-допоміжної діяльності)	4.1. Раціональність використання каналів розподілу товарів 4.2. Гнучкість цінової політики 4.3. Рівень використання реклами 4.4. Ефективність системи збуту		*	
Підсумкова оцінка		*	*	*
5. Організаційні можливості	5.1. Ступінь інноваційної спрямованості оргструктури 5.2. Рівень відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства; 5.3. Рівень компетенції керівників 5.4. Розвиненість системи інформ. забезпечення		*	
Підсумкова оцінка		*	*	*
6. Фінансові можливості	6.1 Достатність коштів для здійснення інноваційної діяльності 6.2 Фінансова стійкість підприємства 6.5. Прибутковість підсобно-допоміжної діяльності		*	
Підсумкова оцінка		*	*	*

Таблиця 2

**Шкала нормування показника «плинність кадрів високої кваліфікації»**

Коефіцієнт плинності кадрів	Значення	Нормоване значення, бали
1 Вельми високий	вище 0,12	0
2 Середній	від 0,07 до 0,12	1
3 Низький	від 0,02 до 0,07	2
4 Майже немає плинності кадрів	від 0,0 до 0,02	3

мотивів» та «ступінь використання виробничої потужності цеху експлуатації локомотивів» на відповідні показники «ступінь використання виробничої потужності контактнo-зварювального цеху» та «ступінь використання виробничої потужності наплавлювальної колони».

По-друге, враховуючи той факт, що згідно зі специфікою діяльності рейкозварювального поїзда, його потенційні послуги з рейкозварювальних робіт не затребувані за межами підприємства, до його підсобно-допоміжної діяльності може відноситися реалізація товаро-матеріальних цінностей та послуги реклами (отже, сфера діяльності цього структурного підрозділу залізниці обмежена виконанням робіт для ПАТ УЗ і промислових підприємств, які мають під'їзні колії), показник «ступінь гнучкості виробництва (стосовно підсобно-допоміжної діяльності)» вважаємо за необхідне вилучити.

По-третє, враховуючи вищесказане, вважаємо за доцільне визначити питомі ваги значущості шести складників інноваційного потенціалу рейкозварювального поїзда не як у попередній методиці – як рівно значущі, а з урахуванням значно меншої значущості складника «маркетингові можливості (з підсобно-допоміжної діяльності)».

Найбільш прийнятним для цього є метод середніх рангів:

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^n R_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n R_{ij}}, \quad (2)$$

де  $\lambda_i$  – питома вага (коефіцієнт важливості);

$K_{ij}$  – перетворений ранг параметра  $i$  в експерта  $j$ ;

$n$  – кількість параметрів (показників).

Експертам пропонується проранжувати показники за ступенем їх важливості для діагностики банкрутства, оцінки ризиків та економічної безпеки підприємства, причому для спрощення роботи експертів можливо надавати однакові ранги показникам, які вони вважають рівно важливими. Потім отримані ранги перетворюють (див. табл. 3).

Цей приклад ілюструє оброблення значень рангів, отриманих від одного експерта. Під час застосування процедури колективних експертних оцінок підсумкове значення питомих ваг значущості визначається як середня арифметична величина по кількості експертів, звичайно, з урахуванням значень коефіцієнтів конкордації, які повинні розраховуватися для кожного з досліджуваних показників окремо [11].

Отже, здійснимо розрахунки на матеріалах та із залученням фахівців Лиманського рейкозварювального поїзда згідно із запропонованою методикою.

#### 1 Виробничі можливості

1.1. Ступінь використання виробничої потужності контактнo-зварювального цеху визначається як низький, дорівнює 1 балу. Обґрунтування: за 5 років обсяг роботи по цеху скоротився на 61,2 прив. км, або на 53,6%, тобто більш ніж удвічі. Так, значного скорочення при цьому зазнали роботи зі зварювання нових рейок НР-65, а саме у 8 разів.

1.2 Ступінь використання виробничої потужності наплавлювальної колони визначається як низький, дорівнює 1 балу. Обґрунтування: за аналізований період зменшення обсягу роботи колони становить 55,8 прив. км, або 30,8%. При цьому найбільшого скорочення зазнали роботи з наплавлювання рейкових кінців, а саме у 10,3 раза.

1.3 Рівень прогресивності застосовуваних технологій – потенціал цього елемента характеризується оцінкою 1 бал, або як низький. Обґрунтування: у період економічної кризи та у декілька попередніх років застосування нових технологій не впроваджувалося, технологічні процеси були розроблені ще за радянських часів, і хоча вони ще використовуються, технічний прогрес уже пішов далі.

#### 2 Кадрові можливості

2.1 Рівень кваліфікації персоналу – потенціал цього елемента характеризується оцінкою 2 бали, або як середній. Обґрунтування: далеко не всі робочі місця укомплектовано з урахуванням

Таблиця 3

**Визначення коефіцієнтів важливості показників**

Складові	Ранги (визначені експертним шляхом)	Перетворення рангів	Питоми ваги
1. Виробничі можливості	3	1/3=0,333	0,333 / 2,916=0,114
2. Кадрові можливості	1	1/1=1	1 / 2,916=0,342
3. Науково-технічні можливості	2	1/2=0,5	0,5 / 2,916=0,172
4. Маркетингові можливості (з підсобно-допоміжної діяльності)	4	1/4=0,25	0,25 / 2,916=0,086
5. Організаційні можливості	2	1/2=0,5	0,5 / 2,916=0,172
6. Фінансові можливості	3	1/3=0,333	0,333 / 2,916=0,114
Всього	–	2,916	1,000

потрібного рівня професійної освіти, не усі посади фахівців та спеціалістів укомплектовано дипломованими кадрами.

2.2 Ступінь готовності персоналу до змін на підприємстві – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 1 бал, або як низький. Обґрунтування: опитування працівників.

2.3 Розвиненість системи мотивації персоналу – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 1 бал, або як низький. Обґрунтування: в положенні про преміювання колективної угоди мотивація інноваційної (раціоналізаторської) діяльності не конкретизована.

2.4 Ступінь творчої ініціативності персоналу – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 1 бал, або як низький. Обґрунтування: недостатня мотивація.

2.5 Плинність кадрів високої кваліфікації – 1 бал – середній коефіцієнт плинності кадрів, який практично не відрізняється від рівня інших підприємств залізниці.

### *3 Науково-технічні можливості*

3.1 Рівень витрат на наукові розробки в собівартості товарної продукції – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 0 балів, не використовується.

3.2 Рівень витрат на використання науково-технічних досягнень у собівартості товарної продукції – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 0 балів, не використовується.

3.3 Рівень використання розробок – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 1 бал, або як низький. Обґрунтування: поступає невелика кількість розробок.

3.4 Частка персоналу, яка займається науковими розробками, у загальній чисельності персоналу – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 0 балів, не використовується.

### *4 Маркетингові можливості (з підсобно-допоміжною діяльністю)*

4.1 Раціональність використання каналів розподілу товарів – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 1 бал, або як низький. Обґрунтування: канали розподілу товарів визначає Донецька філія ПАТ УЗ.

4.2 Гнучкість цінової політики – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 0 балів, або як такий, що не використовується. Обґрунтування: Рівень цін жорстко контролює Донецька філія ПАТ УЗ.

4.3 Рівень використання реклами – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 0 балів, практично не використовується.

4.4 Ефективність системи збуту – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 1 бал, або як низький. Обґрунтування: окрім залізниці та декількох промислових підприємств із наявністю під'їзних колій, збуту немає.

### *5 Організаційні можливості*

5.1 Ступінь інноваційної спрямованості організаційної структури – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 0 балів, не використовується.

5.2 Рівень відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 0 балів, не використовується.

5.3 Рівень компетенції керівників – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 2 бали, або як середній. Обґрунтування: наявність вищої освіти і досвіду практичної діяльності у керівництва, але відсутність серед них магістрів.

5.4 Розвиненість системи інформаційного забезпечення – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 2, бали або як середній. Обґрунтування: уся інформація про інноваційні процеси поступає через газети, журнали, інформаційні листки УЗ. Немає цілеспрямованої роботи з інформаційного забезпечення.

### *6 Фінансові можливості*

6.1 Достатність коштів для здійснення інноваційної діяльності – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 0 балів, зовсім не використовується.

6.2 Фінансова стійкість підприємства – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 1 бал, або як низький – за даними бухгалтерії.

6.3 Прибутковість підсобно-допоміжною діяльності – потенціал цього елементу характеризується оцінкою 0 бал, не використовується – за даними бухгалтерії, прибуток з ПДД за 5 років є лише у 2017 р. і має вельми незначну величину.

За результатами оброблення експертних оцінок складено табл. 4.

Таким чином, бачимо, що у 2017 році інноваційний потенціал Лиманського рейкозварювального поїзду становив 2,409 бала, що попадає до інтервалу від 0,0 до 4,0 – низький рівень. Це вимагає розроблення негайних заходів із підвищення рівня інноваційного потенціалу підприємства, особливо в частині науково-технічного, кадрового та організаційного складників.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Отже, у статті отримала подальший розвиток методика оцінки інноваційного потенціалу структурних підрозділів залізничного транспорту з урахуванням специфіки діяльності рейкозварювального поїзда шляхом удосконалення системи показників оцінювання та визначення питомих ваг значущості складників інноваційного потенціалу за допомогою експертних оцінок. Найбільш значущими виявилися складники виробничих можливостей, фінансових можливостей та науково-технічних можливостей.

Перспективами подальших досліджень у цій галузі є розроблення подібних методик для інших структурних підрозділів залізничного транспорту.

**Оцінка стану елементів інноваційного потенціалу Лиманського рейкозварювального поїзда регіональної філії «Донецька залізниця» ПАТ «Українська залізниця»**

Складники	Параметри	Вага	Бал	Зважена оцінка
1. Виробничі можливості	1.1. Ступінь використання виробничої потужності контактно-зварювального цеху		1	
	1.2. Ступінь використання виробничої потужності наплавлювальної колони		1	
	1.3. Рівень прогресивності застосовуваних технологій		1	
	Підсумкова оцінка		0,152	3
2. Кадрові можливості	2.1. Рівень кваліфікації персоналу		2	
	2.2. Ступінь готовності персоналу до змін на підприємстві		1	
	2.3. Розвиненість системи мотивації персоналу		1	
	2.4. Ступінь творчої ініціативності персоналу		1	
	2.5. Плинність кадрів високої кваліфікації		1	
Підсумкова оцінка		0,303	6	0,818
3. Науково-технічні можливості	3.1. Рівень раціоналізаторської активності (кількість рацпропозицій на 1000 працівників)		0	
	3.2. Забезпеченість доступу раціоналізаторів до інформаційних джерел		0	
	3.3. Рівень використання розробок		1	
	3.4. Рівень активності персоналу (кількість раціоналізаторів на 1000 працівників)		0	
Підсумкова оцінка		0,168	1	0,168
4. Маркетингові можливості (з підсобно-допоміжної діяльності)	4.1. Раціональність використання каналів розподілу товарів		1	
	4.2. Гнучкість цінової політики		0	
	4.3. Рівень використання реклами		0	
	4.4. Ефективність системи збуту		1	
Підсумкова оцінка		0,077	2	0,154
5. Організаційні можливості	5.1. Ступінь інноваційної спрямованості оргструктури		0	
	5.2. Рівень відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства		0	
	5.3. Рівень компетенції керівників		2	
	5.4. Розвиненість системи інформаційного забезпечення		2	
Підсумкова оцінка		0,171	4	0,684
6. Фінансові можливості	6.1. Достатність коштів для здійснення інноваційної діяльності		0	
	6.2. Фінансова стійкість підприємства		1	
	6.3. Прибутковість підсобно-допоміжної діяльності		0	
Підсумкова оцінка		0,129	1	0,129
Рівень інноваційної активності		1,000	-	2,409

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця». URL: [http://www.uz.gov.ua/files/file/Strategy\\_Presentation\\_fin1.pdf](http://www.uz.gov.ua/files/file/Strategy_Presentation_fin1.pdf)

2. Сич Є.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток залізничного транспорту [Текст] / Є.М. Сич, В.П. Ільчук. К.: Логос, 2002. 256 с.

3. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України [Текст]: монографія / О.Г. Кірдіна. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 312 с.

4. Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту [Текст]: монографія / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. Х.: УкрДАЗТ, 2008. 194 с.

5. Економіка і організація інноваційної діяльності на залізничному транспорті [Текст]: навчальний посібник. / Під ред. В.Л. Диканя / Дикань В.Л., Кірдіна

О.Г., Назаренко І.Л., Уткіна Ю.М. Харків: УкрДАЗТ, 2014. 225 с.

6. Назаренко І.Л. Інноваційна стратегія залізничного транспорту та організаційні форми її реалізації [Текст] / І.Л. Назаренко // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 4, Т. 1. С. 174–179.

7. Корінь М.В. Інноваційний шлях розвитку підприємств залізничного транспорту та промисловості України / М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 37. С. 201–206.

8. Назаренко І.Л. Методика оцінки інноваційного потенціалу локомотивного депо [Текст] / І.Л. Назаренко // Вісник економіки транспорту і промисловості. № 37. 2012. С. 254–259.

9. Удосконалення методики оцінки інноваційного потенціалу локомотивного депо Назаренко І.Л., Маслова В.О., Івануна Я.О // Вісник економіки транспорту і промисловості. № 54, 2016. С. 330–337.

10. Кукушкіна С.В. Інноваційний потенціал локомотивного депо [Текст] / С.В. Кукушкіна // Збірник наукових праць Українського державного університету залізничного транспорту. 2015. Вип. 158 (1). С. 62–67.

11. Дикань В.Л., Назаренко І.Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємства: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 142 с.

#### REFERENCES:

1. Basic aspects of strategy of development of public joint-stock company «Ukrainian railway», available online: [http://www.uz.gov.ua/files/file/Strategy\\_Presentation\\_fin1.pdf](http://www.uz.gov.ua/files/file/Strategy_Presentation_fin1.pdf), last visit: 17.10.2018 (in Ukrainian)
2. Sych Y., Ilchuk V.(2002). Investment-innovative development of railway transport (monograph). Kuiv, LOGOS. pp. 45–250. (in Ukrainian).
3. Kirdina O. (2011). Methodological aspects of investment-innovative development of railway complex of Ukraine (monograph). Kharkiv, USURT, pp. 11–190. (in Ukrainian).
4. Dykan V., Zubenko V. (2008). Providing efficiency of innovative activity of railway transport enterprises (monograph). Kharkiv, USURT, pp. 25–77. (in Ukrainian).
5. Dykan V., Kirdina O., Nazarenko I., Utkina Y. (2014). Economy and organization of railway transport innovative activity (textbook). Kharkiv, USURT, pp. 36–108. (in Ukrainian).
6. Nazarenko I. Innovative strategy of railway transport and organizational forms of its realization (2011). [Bulletin of the Khmelnytsk national university]. № 4, Vol. 1, pp. 174 – 179. (in Ukrainian).
7. Korin M. (2012). Innovative way of development of enterprises of railway transport and industry of Ukraine. [Bulletin of economy of transport and industry]. – № 37, pp. 201–206. (in Ukrainian).
8. Nazarenko I. (2012). Technique of an estimation of innovative potential of locomotive depot. [Bulletin of economy of transport and industry]. – № 37, pp. 254–259. (in Ukrainian).
9. Nazarenko I., Maslova V., Ivanuna Y. (2016). [Bulletin of economy of transport and industry]. – № 54, pp. 330–337. (in Ukrainian).
10. Kukushkina S. (2015). Innovative potential of locomotive depot. [Collection of scientific works of the Ukrainian state university of railway transport]. – № 158(1), pp. 62–67. (in Ukrainian).
11. Dykan V., Nazarenko I. (2011). Complex methodology of estimation of economic security level, risks and probability of bankruptcy of an enterprise (monograph). Kharkiv, USURT, p. 36–140. (in Ukrainian).

**Nazarenko I.L.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economics and Management of Production  
and Commercial Business,  
Ukrainian State University of Railway Transport

**Porkhun A.O.**

Student,  
Ukrainian State University of Railway Transport

## **METHOD OF ESTIMATION OF RAIL-WELDING TRAIN INNOVATIVE POTENTIAL**

For integrating the Ukrainian railway to European transport space, increasing its competitiveness, quality of services, etc., it is necessary to accelerate innovative development in all aspects of railway transport activity.

There is no special statistical accounting representing innovative activity for railway enterprises in Ukraine that complicates realization of analytical inspection of this direction of their activity. Innovative potential of any railway enterprise (locomotive depots, coach depots, distances of the track, and other structural subdivisions) is not being evaluated and, therefore, developed properly.

Adequate method of estimation of innovative potential of railway transport enterprises is necessary, therefore. And it is necessary for such enterprises as rail-welding trains that being a structural subdivision of Public Joint-Stock Company "Ukrainian Railways" don't have the status of legal personality. Basic activities of a rail-welding train include repairing and welding rails, and also providing railway transport with materials, machines, mechanisms.

In our opinion, innovative potential of a rail-welding train is a complex of all necessary for innovative development resources and possibilities, providing its readiness and ability to carry out innovative activity, and factors, creating necessary terms for the optimal use of these resources and possibilities with the aim of increase of efficiency of innovative activity of a rail-welding train and railway transport on the whole as well.

In this paper, the method of estimation of innovative potential of railway transport enterprise got further development, taking into account specific features of rail-welding train activities; the system of indicators of the meaningfulness of innovative potential's constituent parts is improved using expert assessments.

The method provides an estimation of the innovative potential level of an enterprise (rail-welding train) by integral index. It is formed from 23 indices picked up for describing 6 constituent parts of innovative potential: productive possibilities, labour possibilities, scientific and technical possibilities, marketing possibilities (about auxiliary activity), organizational possibilities and financial possibilities.

Calculations are executed on materials of structural subdivision "Limanskiy Rail-Welding Train" of regional branch "Donetsk Railway" of the Public Joint Stock Company "Ukrainian Railways" and corresponding conclusions are made. Its level of innovative potential in 2017 was equal to 2,409 points that gets to the interval from 0,0 to 4,0 and shows a low level. Therefore, it requires the immediate development of increasing innovative potential events, especially in part of scientific and technical, labour, and organizational constituents.

## ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА FORMATION OF THE CORPORATE CULTURE OF TOURIST ENTERPRISE

УДК 338.48:331.1

**Нездоймінов С.Г.**

к.е.н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу  
Одеський національний економічний університет

**Гонцова В.В.**

студентка  
Одеський національний економічний університет

*У статті розглянуто сучасні науково-теоретичні підходи до формування корпоративної культури туристичного підприємства. Визначено чинники впливу на корпоративну культуру, акцентовано увагу на чинниках внутрішнього середовища, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність туристичного підприємства. Запропоновано напрями та заходи формування корпоративної культури туристичного підприємства.*

**Ключові слова:** корпоративна культура, менеджмент, туристичне підприємство, туристичні послуги, ринок.

*В статье рассмотрены современные научно-теоретические подходы к формированию корпоративной культуры туристического предприятия. Определены факторы влияния на корпоративную культуру, акцентировано внимание на факторах внутренней среды, которые непосредственно*

*влияют на конкурентоспособность туристического предприятия. Предложены направления и мероприятия по формированию корпоративной культуры туристического предприятия.*

**Ключевые слова:** корпоративная культура, менеджмент, туристическое предприятие, туристические услуги, рынок.

*The article deals with modern scientific and theoretical approaches to the formation of the corporate culture of the tourist enterprise. The factors of influence on the corporate culture are determined; attention is focused on factors of the internal environment, which directly influence the competitiveness of the tourist enterprise. The directions and measures of management of the corporate culture of a tourist enterprise are offered.*

**Key words:** corporate culture, management, travel company, travel services, market.

**Постановка проблеми.** Корпоративна культура є базовим поняттям у сучасному менеджменті, оскільки вона дає можливість досягти конкурентних переваг та стратегічних цілей. В умовах трансформації туристичного ринку гостро постає проблема ефективності управління розвитком підприємств сфери туристичного бізнесу, забезпечення відповідного рівня якості та конкурентоспроможності туристичних послуг. Застосування методів побудови ефективної системи управління сприяє розвитку туристичного підприємства, розширенню ринку споживачів туристичних послуг, тому саме корпоративна культура є підґрунтям згуртованості всього колективу, яка забезпечує конкурентоспроможність туристичного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем формування корпоративної культури присвятили свої праці К. Камерон та Р. Куїнн [1], Євтухова Т.І., Легенько Ю.В., Родіонов О.В., Руденко О.М. [2]. Сучасні методи управління розвитком туристичних підприємств на засадах формування корпоративної культури знайшли своє відображення у дослідженнях О.П. Крупського [3], О.А. Марченко [4], І.А. Романюк [5] та інших провідних науковців.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення науко-теоретичних підходів до формування корпоративної культури, визначення чинників впливу на формування корпоративної культури туристичних підприємств, надання рекомендацій щодо напрямів її вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Корпоративна культура – це явище, яке має багатоаспектне тлумачення. Корпоративну культуру треба розглядати всебічно, тому що вона належить до складних матеріально-духовних феноменів. Якщо проаналізувати деякі визначення поняття

«корпоративна культура», які наведено в працях В.О. Спивак [6], В.В. Юрченко [7], О.В. Рудінської, І.О. Яроміч [8], то підходи авторів можна умовно розділити на три групи:

- визначення, які характеризують діяльність організації та її членів;
- визначення, які зводяться до переліку елементів корпоративної культури;
- визначення, які трактують корпоративну культуру як цілісну категорію.

Узагальнюючі підходи науковців, можна навести таке визначення поняття «корпоративна культура туристичного підприємства»: це система матеріальних і духовних цінностей, які притаманні підприємству та відображають його індивідуальність, що взаємодіють між собою для досягнення конкурентних переваг на ринку туристичних послуг, задоволення потреб споживачів у якісному сервісі, та забезпечує підприємству прибуткову діяльність. Корпоративна культура туристичного підприємства є продуктом тісної взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Щоб запропонувати реальні напрями формування корпоративної культури, слід проаналізувати та систематизувати внутрішні та зовнішні чинники впливу на корпоративну культуру. Під чинниками впливу можна розуміти рушійні сили, які впливають на формування корпоративної культури і забезпечують її найбільшу ефективність.

Для того щоб систематизувати чинники впливу на корпоративну культуру, треба врахувати такі умови:

- корпоративна культура – багатоаспектне поняття, тому треба вплив чинників розглядати комплексно і в розрізі всіх можливих аспектів;
- урахувувати якісні ознаки за систематизації чинників;



– класифікацію чинників використовувати не тільки для оцінювання тенденцій розвитку корпоративної культури, а й для формування способів регуляції культурних сценаріїв діяльності персоналу туристичного підприємства.

Узагальнені чинники зовнішнього середовища, які впливають на корпоративну культуру туристичного підприємства, наведено в табл. 1.

Звернемо увагу на те, що в складі чинників зовнішнього середовища є ще так звані «тіньові» чинники впливу на корпоративну культуру, які є елементом культури (антиподом культури – «псевдокультури») й які також мають вплив. До них можна віднести корупцію, кланові угруповання, злочинні спільноти, рекет тощо. На корпоративну культуру впливатимуть не лише зовнішні, а й внутрішні чинники, які представлено на рис. 1.

Характер та тенденції чинників впливу на корпоративну культуру туристичного підприємства в різні періоди будуть проявлятися по-різному, але саме для цього потрібно їх вивчити, аналізувати й моделювати бажану форму та тип корпоративної культури підприємства. Сьогодні центральним чинником діяльності і розвитку організації є процес, який протікає на підприємстві (виробничий процес, процеси спілкування, інновації, управління, формування і розвитку корпоративної культури).

У сучасних умовах туристичного ринку кожне підприємство перебуває у процесі безперервних змін і пошуку шляхів адаптації до них. Підтримувати

успішне функціонування на ринку підприємства зможуть завдяки розробленій стратегії. Стратегія – це довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємовідносин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводить організацію до мети її розвитку. На думку дослідників, особливістю формування корпоративної культури туристичних підприємств є впровадження заходів клієнтоорієнтованого менеджменту продаж послуг, розкриття потенціалу персоналу, формування та розвиток ключових компетенцій як кожного працівника, так і підприємства у цілому. При цьому туристичне підприємство повинно володіти неповторним організаційним стилем, власною філософією та принципами, особливими моделями вирішення проблем та прийняття рішень, а також внутрішньою корпоративною системою взаємовідносин. Корпоративна культура туристичного підприємства є інтегратором інтересів підприємства та працівників [9, с. 102].

Між корпоративною культурою підприємства та стратегією існує тісний взаємозв'язок. Зв'язком або, навпаки, ланкою, що роз'єднує стратегією підприємства та її корпоративну культуру, є цінності. Цінності об'єднують тільки тоді, коли збігаються з бізнес-цінностями, задекларованими підприємством (інновації, результативність, свобода, гнучкість), і фактичними, реальними цінностями, навколо яких об'єднуються лідери, підрозділи,

Таблиця 1

**Чинники зовнішнього середовища, які впливають на корпоративну культуру туристичного підприємства**

Чинники	Характеристика чинника
Загальноосвітний характер	Все, що стосується перехідних процесів, які спостерігаємо в масштабах сучасної цивілізації. Тобто розвивається якісно нове суспільство, де інтелект, творчість, духовність домінуватимуть, знання матимуть особливу цінність, а принципами системи управління мають стати узгодженість та партнерська співпраця.
Глобалізація ринку туристичних послуг	У період процесу глобалізації ринку змінюються принципи формування корпоративної культури, такі як: взаємодовіра і взаємоповага, пріоритет загальнолюдських цінностей, соціально-гуманістична солідарність, висока відповідальність, екологічність. Чинник глобалізації необхідно також розглядати в контексті національного менталітету.
Політичний чинник	Проявляється через політичну культуру та політичний курс держави, що може орієнтувати вітчизняні туристичні підприємства на інноваційний курс розвитку, забезпечуючи на рівні держави відповідну фінансову допомогу.
Економічний чинник	Відображає сучасний стан економіки держави та тенденції її розвитку.
Інноваційна культура	Удосконалення матеріального складника культури, переорієнтація персоналу на активне сприйняття інноваційних ідей і розвиток креативності. Вплив інноваційного чинника сприяє не тільки формуванню структури корпоративної культури, а й появі нового виду культури – інноваційної.
Екологічний чинник	Екологічні катаклізми, проблеми у цій сфері змушують керівництво підприємства переорієнтувати екологічно небезпечні виробництва та змінювати свої відносини з оточуючим середовищем.
Правовий чинник	Проявляється через дві категорії: філософську – свобода і відповідальність; інституціональну – норми, правила тощо. Також цей чинник можна розглядати з огляду на те, що юридична особа є способом оформлення різних колективних інтересів, тому залежно від цінностей буде формуватися корпоративна єдність або будуть конфлікти.



Рис. 1. Чинники внутрішнього середовища, які впливають на корпоративну культуру туристичного підприємства

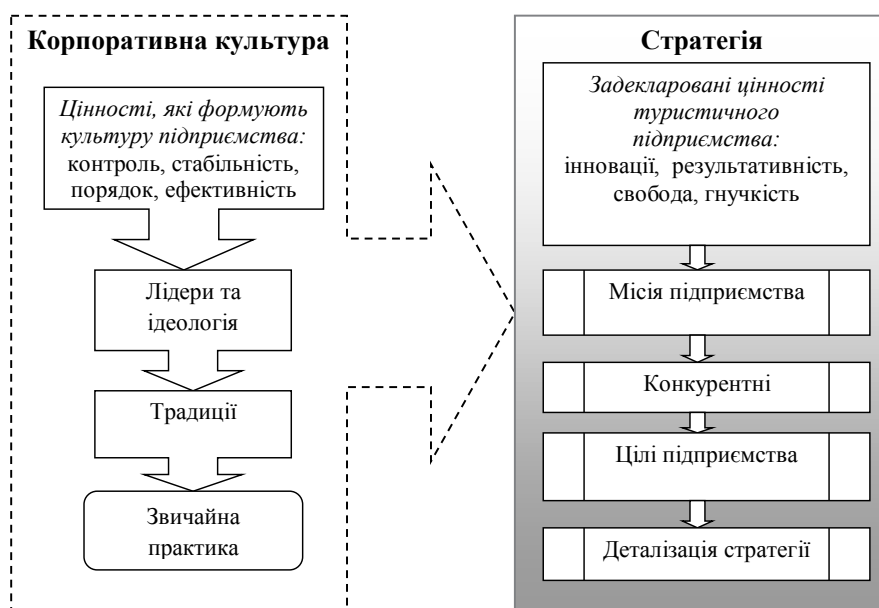


Рис. 2. Взаємозв'язок корпоративної культури і стратегії підприємства

співробітники, тобто навколо яких сформувалася корпоративна культура (контроль, стабільність, порядок, ефективність).

А ланкою, що роз'єднує, будуть цінності, які проголошені керівництвом як бізнес-цінності та явно відірвані від реальної дійсності, тобто від життя персоналу, відносин усередині туристичного підприємства, комунікацій, способів впливу і механізмів прийняття рішень. Рівень розвитку корпоративної культури має прямий вплив на вибір ринкової стратегії туристичного підприємства. На

рис. 2 наведено взаємозв'язок між корпоративною культурою і стратегією підприємства.

Формування корпоративної культури передбачає впровадження в життя підприємства культурних цінностей, які б відповідали стратегії розвитку його бізнесу. Водночас треба враховувати, що не будь-які дії, що несуть зміни, сприймаються персоналом позитивно, тому існують конкретні прийоми, використання яких допоможе подолати можливий опір персоналу. Слід розуміти, що культура, будучи складним системним утворенням, важко

піддається якомусь моделюванню, тому універсальних методів формування корпоративної культури не існує. Організаційну схему, яка відображає основні етапи процесу формування корпоративної культури, наведено на рис. 3. На нашу думку, цей алгоритм повинен наповнюватися індивідуальним для кожного туристичного підприємства змістом у процесі його реалізації.

Як підкреслює І.А. Романюк, важливим завданням розвитку галузі туризму на національному, регіональному та місцевому рівнях є формування сучасної корпоративної культури та репутації на засадах психології ділового спілкування у цілому. Корпоративна культура в туристичній галузі країни визначається як незадовільна. 68% опитаних туристів та працівників охарактеризували її як низьку, ще 20% – як таку, що перебуває у стадії становлення, 7% респондентів не змогли відповісти і лише 5% опитаних відзначили задовільний стан [5, с. 28].

Українські науковці вважають, що підвищення трудового потенціалу організації – це основна мета корпоративної культури. Своєю чергою, трудовий потенціал організації є складником загаль-

ного економічного потенціалу підприємства. Авторський колектив під керівництвом професора Г.М. Захарчин пропонує розглядати систему оцінювання трудового потенціалу підприємства як зважену суму кількох складників потенціалу за такою формулою [10]:

$$ТП = a \times X_1 + b \times X_2 + c \times X_3 + d \times X_4 - e \times X_5 - f \times X_6 - g \times X_7 \pm \dots \pm h \times X_i, \quad (1)$$

де ТП – значення трудового потенціалу;  
a, b, c, d, e, f, g, h ... – вага кожного складника трудового потенціалу;

$X_1$  – кількість працівників із вищою освітою (або певної кваліфікації для робітників) за досліджуваний період;

$X_2$  – кількість внесених рацпропозицій за досліджуваний період;

$X_3$  – кількість патентів, винаходів;

$X_4$  – середня заробітна плата (дохід) працівників за досліджуваний період (за категоріями);

$X_5$  – кількість виробничих конфліктів за досліджуваний період;

$X_6$  – кількість виробничих травм за досліджуваний період;

$X_7$  – середній вік працівників;

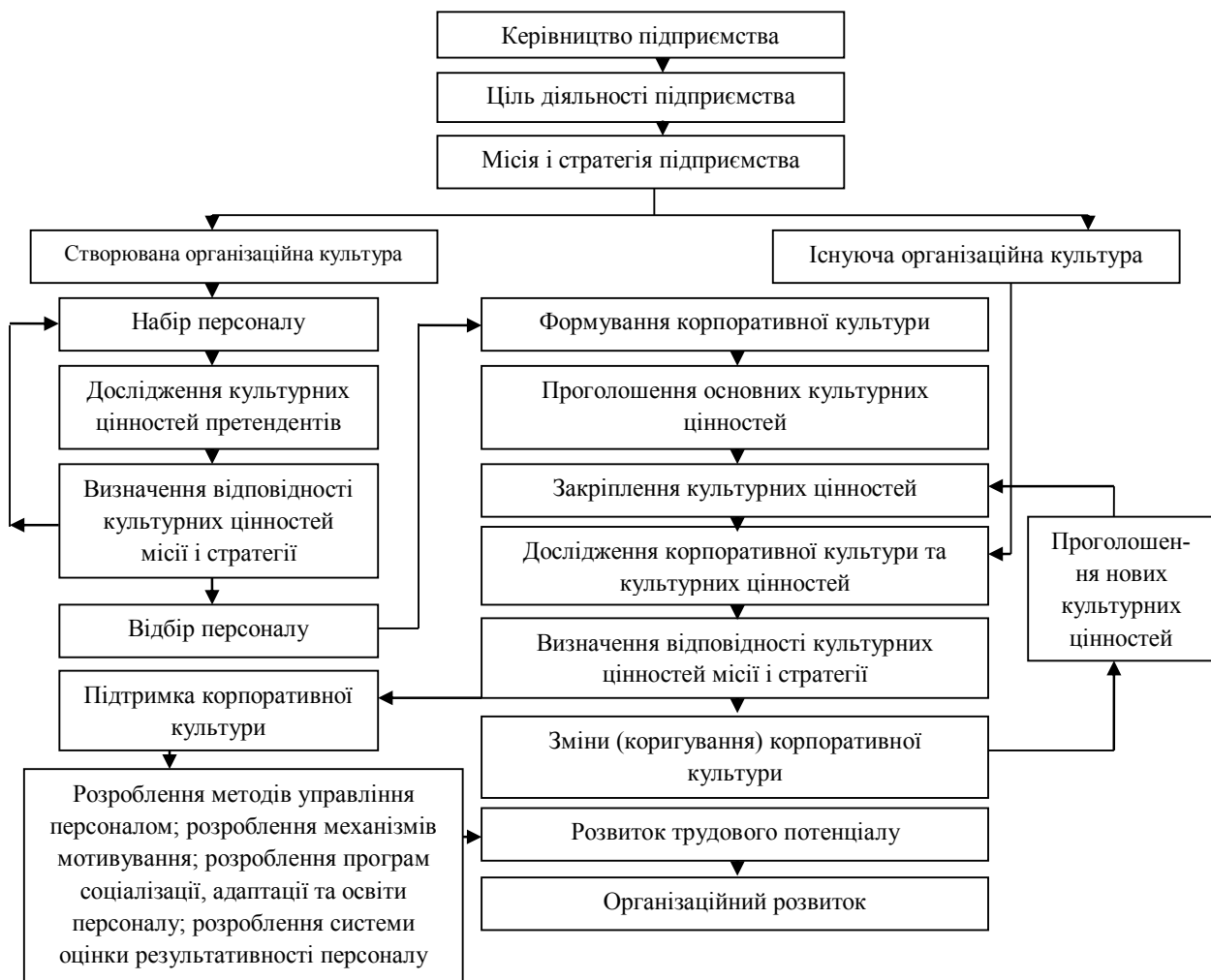


Рис. 3. Організаційна схема процесу формування корпоративної культури туристичного підприємства

$X_i$  – інші складники трудового потенціалу (залежно від специфіки кожної конкретної організації, для якої визначається трудовий потенціал).

На нашу думку, запропонована формула розрахунку дає змогу оцінити зміну трудового потенціалу туристичного підприємства в часі. Також можна на підставі даної методики та сучасних методів бенчмаркінгу провести оцінювання трудового потенціалу та рівня розвитку корпоративної культури декількох туристичних підприємств.

#### Висновки з проведеного дослідження.

За результатом дослідження наукових підходів можна зробити висновок, що корпоративна культура дає змогу підприємствам утримуватися на туристичному ринку в умовах конкуренції, якщо вона є складником механізму стратегічного управління діяльністю туристичного підприємства. Особливістю формування корпоративної культури туристичних підприємств є впровадження заходів клієнтоорієнтованих технологій менеджменту продаж туристичних послуг, партнерських взаємовідносин, розкриття потенціалу персоналу, формування та розвиток ключових компетенцій кожного працівника підприємства. Розроблення механізму формування корпоративної культури передбачає урахування чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, впровадження в життя підприємства культурних цінностей, удосконалення заходів мотивування та системи оцінки результативності персоналу, які б відповідали стратегії розвитку підприємства. У подальшому для формування стратегії туристичного підприємства необхідно провести оцінювання рівнів розвитку власної корпоративної культури туристичних підприємств на конкурентному ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. URL: [flightcollege.com.ua/library/6%20ОБЩЕСТВЕННЫЕ%20НАУКИ/65%20ЭКОНОМИКА/65.050%20МЕНЕДЖМЕНТ/Организационная%20культура.pdf](http://flightcollege.com.ua/library/6%20ОБЩЕСТВЕННЫЕ%20НАУКИ/65%20ЭКОНОМИКА/65.050%20МЕНЕДЖМЕНТ/Организационная%20культура.pdf).
2. Євтухова Т.І., Легенько Ю.В., Родіонов О.В., Руденко О.М. Корпоративна культура: навч. посіб. К.: Технодрук, 2012. 185 с.
3. Крупський О.П. Організаційна культура туристичного підприємства як індикатор його інноваційного потенціалу. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2014\\_9\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_9_35).
4. Марченко О.А. Роль корпоративної культури у поліпшенні якості туристичних послуг. Бізнес-навігатор. 2011. № 5(26). С. 182–186.
5. Романюк І.А. Формування корпоративної культури та ділової репутації туристичних підприємств. URL: [https://nakkkim.edu.ua/images/vidannya/Ekon\\_i\\_Management/EIM-2016.pdf#page=26](https://nakkkim.edu.ua/images/vidannya/Ekon_i_Management/EIM-2016.pdf#page=26).
6. Спивак В.А. Корпоративная культура. СПб.: Питер, 2001. 352 с.

7. Юрченко В.В., Мельник Ю.В., Богданова Н.В. Корпоративна культура організації: навчально-методичний посібник. URL: <http://www.centre-kiev.kiev.ua/bib/files/nmm/5.pdf>.

8. Рудінська О.В., Яроміч С.А., Молотова І.О. Менеджмент. К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. 335 с.

9. Нагара М.Б. Корпоративна культура та стратегічний розвиток туристичного підприємства: іманентний взаємозв'язок. URL: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/handle/316497/5685>.

10. Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П., Винничук Р.О., Смолінська Н.В. Корпоративна культура: навч. посіб. URL: <http://nebotan.info/civilization.php>.

#### REFERENCES:

1. Cameron K, Quinn R. (2001) Diagnosing and Changing Organizational Culture URL: [flightcollege.com.ua/library/6%20ОБЩЕСТВЕННЫЕ%20НАУКИ/65%20ЭКОНОМИКА/65.050%20МЕНЕДЖМЕНТ/Организационная%20культура.pdf](http://flightcollege.com.ua/library/6%20ОБЩЕСТВЕННЫЕ%20НАУКИ/65%20ЭКОНОМИКА/65.050%20МЕНЕДЖМЕНТ/Организационная%20культура.pdf) (in Russian)
2. Yevtukhova T.I., Lehenko Yu.V., Rodionov O.V., Rudenko O.M. (2013) Korporatyvna kultura: navch.posibnyk [Corporate culture: tutorial]. K.: Tekhnodruk. 185 s. (in Ukrainian)
3. Krupskiy O. P. (2014) Orhanizatsiina kultura turystychnoho pidpriemstva yak indyikator yoho innovatsiinoho potentsialu. [Organizational culture of the tourist enterprise as an indicator of its innovative potential]. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2014\\_9\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_9_35) (in Ukrainian)
4. Marchenko O. A. (2011) Rol korporatyvnoi kultury u polipshenni yakosti turystychnykh posluh. [The role of corporate culture in improving the quality of tourist services]. Biznes navihator: nauk. – vyrob. zhur. № 5 (26). Pp. 182–186. (in Ukrainian)
5. Romaniuk I. A. (2016) Formuvannia korporatyvnoi kultury ta dilovoi reputatsii turystychnykh pidpriemstv. [Formation of corporate culture and business reputation of tourist enterprises]. URL: [https://nakkkim.edu.ua/images/vidannya/Ekon\\_i\\_Management/EIM-2016.pdf#page=26](https://nakkkim.edu.ua/images/vidannya/Ekon_i_Management/EIM-2016.pdf#page=26) (in Ukrainian)
6. Spivak V.A. (2001) Korporatyvnaia kultura [Corporate culture]. SPb.: Pyter. 352 s. (in Russian)
7. Yurchenko V.V., Melnyk Yu.V., Bohdanova N.V. (2014). Korporatyvna kultura orhanizatsii. Navchalno-metodychnyi posibnyk [Corporate culture of the organization. Textbook]. URL: <http://www.centre-kiev.kiev.ua/bib/files/nmm/5.pdf> (in Ukrainian)
8. Rudinska O.V., Yaromich S.A., Molotova I.O. (2002) Menedzhment [Management]. K.: Elha "Nika-Tsentr". 335 s. (in Ukrainian)
9. Nahara M.B. (2015) Korporatyvna kultura ta stratehichni rozvytok turystychnoho pidpriemstva: imanentnyi vzaiezv'iazok. [Corporate Culture and Strategic Development of a Tourist Enterprise: Immanent Interconnection]. URL: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/handle/316497/5685> (in Ukrainian)
10. Zakharchyn H.M., Liubomudrova N.P., Vynnychuk R.O., Smolinska N.V. (2011) Korporatyvna kultura: navchalnyi posibnyk. [Corporate culture: tutorial]. URL: <http://nebotan.info/civilization.php> (in Ukrainian)

**Nezdoyminov S.G.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Tourism and  
Hotel and Restaurant Business  
Odessa National Economic University

**Gontsova V.V.**

Graduate Student  
Odessa National Economic University

## FORMATION OF THE CORPORATE CULTURE OF TOURIST ENTERPRISE

The corporate culture is a phenomenon that has a multidimensional interpretation. The corporate culture should be considered comprehensively because it belongs to the complex material-spiritual phenomena. If we analyse some definitions of the concept of corporate culture, the approaches of authors can be divided into three groups:

- definitions that characterize the activities of the organization and its members;
- definitions that are reduced to the list of elements of the corporate culture;
- definitions that treat corporate culture as an integral category.

Generalizing approaches of scientists, we can name the definition of “corporate culture of a tourist enterprise” – a system of material and spiritual values that are inherent in the enterprise and reflect its individuality, interacting with each other in order to achieve competitive advantages in the market for tourist services, to meet the needs of consumers in quality service and provide the company with profitable activities. The corporate culture of the tourist enterprise is a product of the close interaction of the external and internal environment of the enterprise. Therefore, in order to offer real trends in the formation of a corporate culture, it is necessary to analyse and systematize internal and external factors of influence on the corporate culture. Under the influence factors, one can understand the driving forces that influence the formation of a corporate culture and ensure it most effective. In order to correctly organize the factors of influence on the corporate culture, we must consider the following conditions:

- corporate culture – multivariate interpretation, therefore, it is necessary to consider the influence of factors in a complex way and in the context of all possible aspects;
- to take into account qualitative signs when systematizing factors;
- the classification of factors to be used not only for assessing trends in the development of corporate culture but also for the formation of ways of regulating cultural scenarios of the activities of the tourism company’s personnel.

Formation of corporate culture involves implementing the company’s cultural values in line with the strategy of its business development. At the same time, it should be borne in mind that not all actions that carry changes are perceived by the staff positively that is why there are specific methods, the use of which will help to overcome possible resistance to personnel. As a result of research of scientific approaches, it can be concluded that corporate culture allows companies to be held on the tourist market in conditions of competition, if it is an integral part of the mechanism of strategic management of the activity of the tourist enterprise. The development of the mechanism for the formation of corporate culture involves taking into account the factors of the external and internal environment, introducing into the life of the enterprise cultural values, improving the motivation and performance evaluation system personnel, which would correspond to the strategy of enterprise development. In the future, for the formation of market strategies of the tourist enterprise, it is necessary to assess the levels of development of the corporate culture of tourism enterprises in a competitive market.

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ КОМПЛЕКСОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

## FEATURES OF MANAGEMENT BY MARKETING COMPLEX OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

УДК 339.138

**Панкова Т.Г.**

магістр

Сумський національний аграрний університет

**Макарова В.В.**

к.е.н., доцент кафедри статистики,

АГД та маркетингу

Сумський національний аграрний університет

*У статті досліджено особливості формування та управління маркетинговим комплексом на сільськогосподарських підприємствах. Проаналізовано ефективність маркетингового комплексу на прикладі конкретного сільськогосподарського підприємства. Обґрунтовано напрями вибору оптимального маркетингового комплексу для аграрних підприємств.*

**Ключові слова:** маркетингова діяльність, маркетинговий комплекс, маркетингова політика, конкурентні переваги, економічна ефективність.

*В статье исследованы особенности формирования и управления маркетинговым комплексом сельскохозяйственных предприятий. Проанализирована эффективность маркетингового комплекса на примере*

*конкретного сельскохозяйственного предприятия. Обоснованы направления выбора оптимального маркетингового комплекса для аграрных предприятий.*

**Ключевые слова:** маркетинговая деятельность, маркетинговый комплекс, маркетинговая политика, конкурентные преимущества, экономическая эффективность.

*In the article the peculiarities of formation and management of a marketing complex at agricultural enterprises are investigated. The efficiency of marketing complex on the example of a concrete agricultural enterprise is analysed. The directions of the choice of an optimal marketing complex for agrarian enterprises are substantiated.*

**Key words:** marketing activity, marketing complex, marketing policy, competitive advantages, economic efficiency.

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток агропромислового комплексу України супроводжується нестабільним ринковим середовищем та недосконалим економічним механізмом управління відносинами між його суб'єктами. Це, безперечно, негативно впливає на можливості агропромислових формувань ефективно функціонувати, оперативної й адекватно реагувати на ринкові зміни. Маркетингова діяльність, що, власне, акцентує увагу на тих або інших особливостях сільськогосподарського підприємства як суб'єкта та об'єкта виробничої діяльності, забезпечує його здатність адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, ухвалення обґрунтованих рішень із вибору перспективної стратегії розвитку, що підтверджує значущість маркетингу та необхідність забезпечення ефективного маркетингового комплексу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних учених, наукові роботи яких було зосереджено на визначенні сутності маркетингового комплексу та основних його елементів, можна виділити наукові праці таких, як: І.В. Артімонова, Л.В. Балабанова, В.В. Божкова, П.С. Деркачов, Ю.І. Данько, О. Красноручький, Л.В. Зінорук, О.М. Лукан, С.В. Мамалига, Ю.В. Мойсеєнко, М.А. Окландер, О.В. Панасюк, Д.В. Райко, В.А. Стеценко, Н.В. Струпинська та ін. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць учених, необхідно зазначити, що в них більше уваги приділяється загальним положенням маркетингової діяльності підприємств, оцінюванню її ефективності за обмеженою кількістю показників. Водночас недостатню увагу приділено формуванню комплексної системи оцінювання ефективності маркетингової діяльності та розробленню програм

щодо її забезпечення з урахуванням особливостей діяльності аграрних підприємств. У зв'язку із цим виникає потреба в обґрунтуванні оптимального маркетингового комплексу для сільськогосподарських підприємств, що дасть змогу якомога краще використовувати всі можливості ринку для реалізації продукції і водночас уникати обмежень, які на ньому виникають.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є теоретичне дослідження сутності, значення організації маркетингового комплексу підприємства та розроблення науково-практичних пропозицій для вдосконалення його функціонування з метою підвищення ефективності реалізації сільськогосподарської продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У ринкових умовах господарювання сучасному підприємству необхідно сформувати інструментарій, тобто сукупність способів, методів, за допомогою яких можна було б впливати на покупців та інших суб'єктів маркетингу для досягнення поставлених перед бізнесом цілей. Ефективний інструментарій маркетингової діяльності отримав назву «комплекс маркетингу», або «маркетинг-мікс». Комплекс маркетингу продовжує еволюціонувати у відповідь до потреб суспільства, що говорить про його важливість. Комплекс маркетингу потрібен компанії для досягнення поставлених цілей за умови обмеженості ресурсів, та найбільш актуальною проблемою, що постає перед маркетологами сьогодні, є адаптація маркетингового комплексу до сфери діяльності підприємства, ефективного використання кожного маркетингового інструменту та досягнення ефекту синергії.

Загальновідомо, що в сільськогосподарському маркетингу основним видом товару є продовольчі

товари, які, своєю чергою, є товарами першої необхідності. Головною особливістю даних товарів є те, що попит на них не можна задовольнити наперед або відкласти. Специфіка цих товарів, власне, визначає низку суттєвих проблем, які стосуються безпосередньо аграрного маркетингу. Сільськогосподарська продукція має короткий термін зберігання та вимагає особливих умов зберігання. Невиконання цих умов може призвести до втрати споживчих якостей продукції. Як наслідок, виникають проблеми, пов'язані з оперативністю та своєчасністю поставок, доцільністю упаковки тощо. А тому, як справедливо відзначають вчені О. Красноручий та Ю. Данько [3, с. 20–21], саме сфера застосування й визначає основну відмінність сільськогосподарського маркетингу від інших його видів. Основні особливості та проблеми здійснення маркетингової діяльності у сільськогосподарських підприємствах представлені на рис. 1.

Звичайно, розроблення комплексу маркетингу сільськогосподарських підприємств має певну специфіку. Це викликано особливостями як самого сільськогосподарського виробництва, так і функціонуванням ринку сільськогосподарських товарів. Підприємства, які зможуть розробити ефективний комплекс маркетингу, отримають конкурентні переваги, що дасть змогу укріпити свої позиції на ринку, розширити свою діяльність за рахунок удосконалення й оптимізації ресурсного потенціалу. Розглянемо детальніше основні складники комплексу маркетингу на прикладі ПП «АФ «Надія» Сумської області.

Вітчизняний ринок сільськогосподарської продукції характеризується досить великою її різноманітністю. З погляду розвитку ринку і задоволення запитів покупців ця обставина є досить позитивною. Разом із тим це й джерело труднощів для підприємств, оскільки в результаті максимального розширення асортиментних ліній ускладняється управління запасами як товарної продукції, так і сировини та матеріалів, необхідних у процесі виробництва. Обсяг і структура асортименту характеризуються показниками глибини та широти асортименту, що представлені в табл. 1.

Дане підприємство здійснює реалізацію сільськогосподарської продукції рослинництва та тваринництва. Таким чином, ми маємо дві групи широти асортименту. Галузь рослинництва містить три товарних складники: пшениця озима, жито, овес. Це є глибиною асортименту сільськогосподарської продукції. Галузь тваринництва має два товарних складники: ВРХ у живій вазі та молоко, що також є глибиною товарного асортименту.

Особливу увагу товаровиробникам необхідно звертати на якість продукції. Для того щоб забезпечити її конкурентоспроможний рівень, підприємства повинні обґрунтовано здійснювати управління якістю, орієнтуючись при цьому на сучасні

тенденції в її вдосконаленні, що апробовані в розвинутих країнах і на практиці довели свою ефективність. Визначимо, як підприємство використовує упаковку, маркування продукції, та визначимо якість товару, клас (ґатунок) товару. Проаналізуємо показники, які використовуються для оцінювання якості товарів (табл. 2).

Специфіка сільського господарства не дає адекватної можливості визначити деякі параметри показників якості, але у цілому відзначається високий рівень якості продукції даного підприємства. Цінова політика щодо продукції сільськогосподарських підприємств не має визначеної концепції, а ситуація у цій сфері непрогнозована, оскільки держава так і не віднайшла дієвих регуляторних механізмів. Ускладняється ціноутворення в аграрному секторі економіки також через: низьку еластичність попиту на сільськогосподарську продукцію (зміна ціни на неї слабо відбивається на рівні попиту щодо неї); велику кількість виробників та їх різноманітність за видами продукції, що формує ринок, наближений до ринку досконалої (чистої) конкуренції; високу капіталомісткість виробництва зі значною диференціацією структури і рівня витрат залежно від регіону і виду продукції; неможливість точного визначення собівартості продукції до моменту її фактичного виробництва; швидкість обігу капіталу, що вимагає постійного залучення кредитних ресурсів; сезонність виробництва; диспаритет цін. Рівень цін на основні види продукції сільськогосподарських товаровиробників представлено в табл. 3.

Згідно з даними табл. 3, можна констатувати зростання цін на продукцію господарства. Зокрема, поступово, але впевнено зростала ціна на пшеницю озиму, жито, ВРХ, інші зернові, зернобобові та молоко. Навпаки, ситуація зменшення ціни є у вівса.

За сучасних українських реалій товаровиробники змушені орієнтуватися на закупівельні ціни переробних підприємств та комерційних організацій, що купують продукцію для подальшого перепродажу. На пропозицію останніх значний вплив справляє кон'юнктура світового ринку тієї чи іншої продукції. Позитивно на ситуацію може вплинути розвиток торгівлі сільськогосподарською продукцією через біржі, аукціони, торгові доми та інші інститути оптового ринку, на яких формуються об'єктивні ціни й умови продажу продукції. Формування ціни реалізації в такому разі відбувається з урахуванням дії саме ринкових чинників (попиту і пропозиції) та гарантує товаровиробникам отримання відповідного розміру доходу. Однак господарства надають перевагу позабіржовому ринку, хоча ціни на ньому були в середньому на 20–25% нижчими.

Одним із найважливіших і водночас найскладнішим завданням, що стоїть перед товаровироб-



**Рис. 1. Основні особливості та проблеми маркетингової діяльності в сільськогосподарському виробництві**

никами, є формування ефективної політики розподілу з урахуванням кон'юнктури ринку, високого рівня конкуренції та монопольного становища переробних підприємств і посередницьких структур. Основні канали реалізації продукції підприємства представлено в табл. 4.

ПП «АФ «Надія» має перспективи розширення збуту. Про це свідчать розраховані дані. До особливо важливих каналів можна віднести ТОВ «Смак Груп», ТОВ «Імекс Агро», ТОВ «Авант» та ФОП «Мариценко». Більша частина продукції йде на власні потреби господарства. Стрімкий розвиток спостеріга-



Таблиця 1

**Товарна номенклатура продукції підприємства**

Широта	Глибина	
	Групи	Види продукції
Широта	1. Рослинництво	1. Зернові та зернобобові
		1.1 Пшениця озима
		1.2 Жито
	1.3 Овес	
	2. Тваринництво	2.1 Вирощування ВРХ у живій вазі
	2.2 Молоко	
	3. Послуги в рослинництві та тваринництві (крім послуг ветеринарних)	

Джерело: складено за звітністю підприємства

Таблиця 2

**Номенклатура показників якості**

Показники	Види товарів			
	Пшениця озима	Жито	Овес	Молоко
Призначення	4	4	4	4
Надійності	4	4	4	3
Ергономічності	4	4	4	4
Естетичності	4	4	4	4
Технологічності	3	3	3	3
Уніфікації	4	4	4	3
Транспортабельності	3	3	3	3
Екологічності	5	5	5	5
Безпеки	5	5	5	5

Таблиця 3

**Динаміка цін за видами продукції, (грн./ц)**

Види продукції	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Середні ціни реалізації	Відхилення 2016 р. від 2013 р., %
Пшениця озима	-	177,70	229,87	431,44	209,75	-
Жито	105,57	113,18	218,08	2797,23	808,51	26,50
Овес	132,62	126,94	18,36	344,05	155,49	2,59
Інші зернові та зернобобові	166,34	262,83	375,12	11805,26	3152,39	70,97
Вирощування (у живій вазі) ВРХ	1051,64	1217,74	1659,18	5646,02	2393,64	5,37
Молоко	278,34	305,65	374,00	366,51	331,13	1,32

Таблиця 4

**Динаміка збуту продукції за основними каналами реалізації**

Роки	Канали розподілу									Разом
	ТОВ «Смак Груп»	ТОВ «Доброкрай»	ТОВ «Імекс Агро»	ТОВ «Вектор Соля»	ТОВ «Авант»	ФОП «Єфименко»	ФОП «Мариценко»	Паї	Власні потреби	
2015	156	42	287	10	374	163	397	0	2920	4349
2016	143	42	304	7	378	183	395	10	3097	4559
2017	235	10	209	0	335	132	285	19	2811	4036
Зміни 2017 до 2015	79	-32	-78	-10	-39	-31	-112	19	-109	

ється саме у ТОВ «Смак Груп». План розподілу аграрної продукції в ПП «АФ «Надія» наведено в табл. 5.

Аналізоване господарство має вісім основних каналів збуту аграрної продукції: ТОВ «Смак Груп», ТОВ «Доброкрай», ТОВ «ІмексАгро», ТОВ «Вектор Соя», ТОВ «Авант», ФОП «Єфименко», ФОП «Марищенко» та пайовики. Протягом останніх трьох років більшість пшениці озимої йде на власні потреби, а залишки реалізуються пайовикам та ТОВ «ІмексАгро». Аналогічна ситуація спостерігається і з реалізацією жита: тільки близько 20% продукції реалізується майже по всіх каналах, окрім пайовиків, ТОВ «ВекторСоя» і ТОВ «ІмексАгро». Люпин користується попитом майже по всіх каналах розподілу, крім пайовиків.

Близько 80% вівсу йде на власні потреби, а залишок реалізується на ТОВ «Смак Груп» та ТОВ «ІмексАгро». Також підприємство реалізує 100% молока Шостинському молокозаводу «Бель Шостка». Найкращими покупцями продукції є ТОВ «Авант» та ФОП «Марищенко, оскільки ці підприємства стабільно закуповують найбільшу кількість продукції у даного господарства.

Обсяги збуту продукції її товаровиробниками через біржі незначні, оскільки, на нашу думку, цей вид торгівлі унеможливорює шахрайство з боку керівників, які за умови реалізації продукції іншими каналами привласнюють частину виручки. Крім того, через біржі переважно проходить продукція так званого вторинного ринку, тобто те, що реалізується зернотрейдерами, у тому числі й для оформлення експортного контракту. Таким чином, останні впливають на формування біржових цін, і здебільшого не на користь виробників, які й так мають проблеми з формуванням великих партій продукції обумовленої якості (пов'язано з виробничими потужностями середньостатистичного підприємства). Проте в подальшому підприємства повинні орієнтуватися на даний канал, оскільки він дає змогу зробити прозорими операції зі збуту продукції.

До складника такого комплексу маркетингу, як просування, належать рекламування, стимулювання збуту, паблік реліейшнз та персональний продаж, що покликані поширювати відомості про продукцію та формувати необхідний імідж як її,

Таблиця 5

**Обсяги реалізації продукції за сегментами ринку, ц**

Роки	Канали розподілу									Разом
	ТОВ «Смак Груп»	ТОВ «Доброкрай»	ТОВ «Імекс Агро»	ТОВ «Вектор Соя»	ТОВ «Авант»	ФОП «Єфименко»	ФОП «Марищенко»	Паї	Власні потреби	
Пшениця озима, ц										
2014	6,00	0,00	7,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13,00
2015	4,00	0,00	10,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,00	52,00	76,00
2016	9,00	0,00	9,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19,00	79,00	116,00
Зміни 2016 до 2014	3,00	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19,00	79,00	
Жито, ц										
2014	0,00	9,00	0,00	0,00	320,00	121,00	300,00	0,00	1400,00	2150,00
2015	8,00	10,00	0,00	0,00	333,00	140,00	330,00	0,00	1427,00	2248,00
2016	9,00	10,00	0,00	0,00	335,00	132,00	285,00	0,00	1520,00	2291,00
Зміни 2016 до 2014	9,00	1,00	0,00	0,00	15,00	11,00	-15,00	0,00	120,00	
Люпин										
2014	12,00	33,00	82,00	10,00	54,00	42,00	97,00	0,00	21,00	351,00
2015	11,00	32,00	83,00	7,00	45,00	43,00	65,00	0,00	22,00	308,00
2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Зміни 2016 до 2014	-12,00	-33,00	-82,00	-10,00	-54,00	-42,00	-97,00	0,00	-21,00	
Овес, ц										
2014	138,00	0,00	198,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1499,00	1835,00
2015	120,00	0,00	211,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1596,00	1927,00
2016	217,00	0,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1212,00	1629,00
Зміни 2016 до 2014	79,00	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-287,00	

Таблиця 6

**Ефективність використання підприємством комплексу маркетингових комунікацій у 2017 р.**

Джерело інформаційно-комунікаційного повідомлення	Сукупність переглядів, тис. од.	Сумарний рейтинг, балів	Коефіцієнт охоплення цільової аудиторії	Середня частота комунікаційних звернень, од./рік	Комунікаційні витрати, тис. грн
Друковане видання регіонального рівня	101	10	0,6	24	4
Місцеве видання	43	6	0,4	19	3
Місцеве радіо	24	4	0,1	12	2
Виставковий майданчик	6	4	0,3	8	3
Разом	174	-	max 0.6	63	12

так і виробника. Слід зауважити, що вищевказані напрями діяльності найменш розвинуті у сільськогосподарських товаровиробників, зокрема в досліджуваному підприємстві. Передусім це пов'язано з особливостями та специфікою аграрного маркетингу, а також із нерозумінням переважною більшістю керівників необхідності таких дій для забезпечення ефективного розвитку господарств. Ситуація ускладнюється також відсутністю в більшості підприємств маркетингових підрозділів або окремих спеціалістів – маркетологів, функції яких виконують керівники та головні спеціалісти.

Переважає більшість підприємств поширює про себе інформацію в регіональних галузевих довідниках, що видаються періодично, та бере участь у місцевих виставках, днях поля. Лише середні та великі господарства мають свою сторінку в мережі Інтернет та є учасниками різноманітних асоціацій. Ефективність комунікаційної політики підприємства представлено в табл. 6.

Ефективність використання підприємством комплексу маркетингових комунікацій у попередньому році має рівень нижче очікуваного, оскільки коефіцієнт охоплення цільової аудиторії є низьким, а комунікаційні витрати не відповідають частоті комунікаційних звернень. У зв'язку із цим рекомендується переглянути та змінити джерела інформаційно-комунікаційних повідомлень на більш ефективні (агropортали, спеціалізовані каталоги, профілі у провідних маркетплейсах).

Пошук покупців продукції підприємствами відбувається шляхом моніторингу регіональних засобів масової інформації, мережі Інтернет, а також через особисті контакти керівників із діловими партнерами, експертами конкретного ринку і т. д. Проте часто зустрічаються випадки, коли потенційні покупці продукції самі звертаються до виробника, але переважно вони є представниками посередницьких структур. Рекламуванням у засобах масової інформації та на місці продажу продукції, як правило, займаються підприємства, що мають її широкий асортимент, мають власні переробні промисли, розміщені неподалік великих населених пунктів. Серед таких підприємств є значна кількість господарств, що має у своєму розпо-

рядженні власні торгові точки. Заходи зі стимулювання збуту в сільському господарстві зводяться до цінкових знижок у періоди, коли необхідно терміново продати товар. Дегустації використовуються відносно овочів, плодів та ягід, а також продукції власної переробки. Зв'язками з громадськістю, а саме формуванням і підтримкою іміджу, в сільськогосподарських підприємствах займаються здебільшого їхні керівники. Лише агрохолдинги мають можливість утримувати спеціалізовані маркетингові підрозділи та повною мірою займатися просуванням продукції, що є одним зі складників успішного пошуку ділових партнерів, які можуть запропонувати найбільш привабливі умови.

Поліпшити ситуацію щодо просування продукції серед дрібних та середніх підприємств можна за рахунок створення профільних обслуговуючих кооперативів із висококваліфікованими маркетологами у штаті.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, забезпечення ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств є досить складним процесом, проте цю складність можна подолати за умови використання оптимального маркетингового комплексу, дотримання певних принципів, чіткого визначення цілей, планування, організації, реалізації та контролю. Все це сприятиме досягненню загальних цілей підприємства, його стійкому функціонуванню та розвитку в жорстких умовах сучасних економічних відносин.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Загородна О.М., Спільник І.В. Діагностування проблемних зон виробничо-збутової діяльності за ключовими індикаторами її оцінки. Проблеми та перспективи розвитку теорії і практики обліку, контролю, економічного аналізу і статистики: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. С. 48–50.
2. Красноручський О.О., Данько Ю.І. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України: монографія. Харків: Майдан, 2009. 262 с.
3. Коюда В.О., Мазко Т.І. Методичний підхід до інтегральної оцінки системи маркетингу підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2012. Вип. 2. Т. 1. С. 134–138.

4. Рац О.М. Ефективність функціонування підприємства як основа формування його конкурентоспроможності. Економічний простір. 2009. № 23/2. С. 273–281.

5. Россоха В.В. Розвиток промислового маркетингу в контексті сучасних ринкових трансформацій. Наукові записки. Економічні науки. 2015. Т. 172. С. 74–80.

### REFERENCES:

1. Zahorodna O.M., Spilnyk I.V. (2014), "Diagnosing problem areas of production and sales activity on key indicators of its assessment", Problems and prospects of development of the theory and practice of accounting, control, economic analysis and statistics:

Materials of the International science-practice conf., Ternopil, pp. 48-50.

2. Krasnorutsky O.O., Danko Y.I. (2009), "Development of marketing on the market of agro-food products of Ukraine", Monograph, Kharkiv, 262 p.

3. Koyuda V.O., Mazko T.I. (2012), "Methodological approach to the integrated assessment of the enterprise marketing system", Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property, Issue 2, vol. 1, pp. 134-138.

4. Rats O. M. (2009), "Efficiency of the functioning of the enterprise as a basis for the formation of its competitiveness", Economic space, no. 23/2, pp. 273-281.

5. Rossokha V.V. (2015), "Development of industrial marketing in the context of modern market transformations", Scientific notes. Economic sciences, t. 172, pp. 74-80.

**Pankova T.G.**

Master

Sumy National Agrarian University

**Makarova V.V.**

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Statistics,

Analysis of Economic Activity and Marketing

Sumy National Agrarian University

### FEATURES OF MANAGEMENT BY MARKETING COMPLEX OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

A modern enterprise needs to form a toolkit, that is, a set of methods, methods by which it would be possible to influence buyers and other marketing entities to achieve their goals. Therefore, adaptation of the marketing complex to the sphere of the enterprise activity, effective use of each marketing tool, and achievement of the synergy effect are necessary.

The modern development of the agrarian complex of Ukraine is accompanied by an unstable market environment and an imperfect economic mechanism for managing the relations between its subjects. This undoubtedly negatively affects the ability of agro-industrial formations to function effectively, react promptly and adequately to market changes. Of course, the development of a marketing complex of agricultural enterprises has certain specificity. This is due to the characteristics of both agricultural production itself and the functioning of the agricultural goods market. Enterprises that will be able to develop an effective marketing mix will gain competitive advantage, which will strengthen their position on the market, expand their activities by improving and optimizing resource potential.

Special attention should be paid to commodity producers on the quality of products. In order to ensure its competitive level, enterprises must reasonably implement quality management, while focusing on current trends in its improvement, which have been tested in developed countries and have proven to be effective in practice. In modern Ukrainian realities, commodity producers are forced to rely on the purchase prices of processing enterprises and commercial organizations that purchase products for further resale. On the proposal of the last significant effect is the state of the world market of a product. The development of trade in agricultural products through exchanges, auctions, trading houses, and other wholesale market institutions, which form objective prices and conditions for the sale of products, can be positively affected by the situation.

As a conclusion, we can say that ensuring the effectiveness of marketing activities of agrarian enterprises is a rather complicated process; however, this complexity can be overcome with the use of an optimal marketing complex, adherence to certain principles, clear definition of goals, planning, organization, implementation, and control. All this will contribute to the achievement of the overall goals of the enterprise, its sustainable functioning and development in the harsh conditions of modern economic relations.

## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ MECHANISM OF MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE OF ENTERPRISES

*У статті розглянуто актуальні питання організації управління дебіторською заборгованістю на підприємствах у сучасних ринкових умовах як передумови посилення платіжної дисципліни. Проаналізовано загальну структуру дебіторської і кредиторської заборгованостей ТОВ «Технології гідроочищення» та причини їх зміни в умовах сучасної економічної ситуації в країні. Досліджено та узагальнено систему заходів, які необхідно провести для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства. Проведено узагальнення рекомендацій щодо заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємствах.*

**Ключові слова:** аналіз, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, організація, управління, ефективність.

*В статье рассмотрены актуальные вопросы организации управления дебиторской задолженностью на предприятиях в современных рыночных условиях как предпосылки усиления платежной дисциплины. Проанализированы общая структура дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Технологии гидроочистки» и причины их изменения в условиях современной экономической ситуации в стране. Исследована и*

*обобщена система мероприятий, которые необходимо провести для эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия. Проведено обобщение рекомендаций о мерах, направленных на повышение эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятиях.*  
**Ключевые слова:** анализ, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, организация, управление, эффективность.

*The article deals with the actual issues of managing the accounts receivable at enterprises in the current market conditions as a prerequisite for the strengthening of payment discipline. The general structure of accounts receivable and payables of LLC "Technologies of water treatment" and the reasons of their change in the conditions of the current economic situation in the country are analysed. The system of measures necessary for effective management of receivables of the enterprise is investigated and summarized. A generalization of recommendations for measures aimed at improving the efficiency of management of accounts receivable at enterprises is carried out.*

**Key words:** analysis, accounts receivable, accounts payable, organization, management, efficiency.

УДК 631.16:658.153

**Пеняк Ю.С.**

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування  
Харківський навчально-науковий інститут

«Університет банківської справи»

**Данильчук І.В.**

бухгалтер приватного підприємства  
«ЛІМС»

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання за наявності конкуренції як невід'ємного елемента ринкової економіки та складнощів реалізації та збуту продукції підприємства продають її, використовуючи форми послідовної оплати. Таким чином, у підприємств з'являється дебіторська заборгованість, яка виступає важливим складником оборотного капіталу. Однією з основних проблем житлово-комунального господарства є постійне накопичення дебіторської заборгованості, що призводить до збільшення кредиторської заборгованості. Ці чинники значною мірою впливають на те, що житлово-комунальне господарство є найбільш кризовою серед основних підгалузей міського господарства України. Погашення дебіторської заборгованості в стислі терміни, недопущення її збільшення вище за допустиму межу – реальна можливість подолати або пом'якшити дефіцит оборотного капіталу. У зв'язку із цим особливого значення набуває питання ефективного управління дебіторською заборгованістю, оскільки остання призводить до відволікання коштів із господарського обороту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема управління дебіторською заборгованістю є досить поширеною і висвітлюється у публікаціях багатьох науковців і практиків, зокрема В.О. Ганусича [1], Т.А. Демченка [2], Т.О. Рудаченко

[4], В.С. Сатур [5], Л.В. Таратути [6], О.В. Топоркової [7], В.В. Шепелевича [8] та ін. У працях цих учених розкриваються проблеми оцінки та формування дебіторської заборгованості. Основна увага в наукових розробках приділялася аналізу, вдосконаленню методики оцінки, управління та оперативного контролю дебіторської заборгованості підприємства. Але деякі теоретичні та методичні положення щодо встановлення сутності дебіторської заборгованості підприємств та управління нею залишаються остаточно невирішеними і потребують проведення подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження актуальних проблем та методів управління дебіторською заборгованістю для поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності ТОВ «Технології гідроочищення».

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Дебіторська і кредиторська заборгованості є реальним явищем у платіжному обороті підприємства, вони виникають у результаті відсутності збігу між датою виникнення зобов'язання та датою платежу за ним. Проте їхня динаміка, особливо в умовах фінансової кризи, не забезпечує підвищення ефективності використання оборотного капіталу на підприємствах. На величину оборотного капіталу, безумовно, впливає його вкладання у виробничі запаси підприємств, однак великий

обсяг заборгованостей характеризує ступінь незавершеності кругообігу оборотного капіталу та його трансформації в матеріальну і грошову форми [2].

Розміщення коштів підприємства відіграє дуже велику роль у фінансовій діяльності і підвищенні його ефективності, тому в процесі аналізу активів підприємства передусім треба вивчити зміни в їх складі та структурі і дати їм оцінку (табл. 1).

Із даних таблиці видно, що вартість активів підприємства зросла з 3 060,7 тис. грн. на початок 2017 р. до 4 257,9 тис. грн. на кінець 2017 р. Проте структура активів ТОВ «Технології гідроочищення» залишається майже незмінною, з перевагою на користь оборотних активів 98,16% у структурі активів підприємства, відповідно, 1,84% припадає на необоротні активи. За досліджуваний період відбулося скорочення грошей та їх еквівалентів, водночас збільшилася дебіторська заборгованість на 397,5 тис. грн. (2,58%), та інша дебіторська заборгованість – на 41,1 тис. грн. Саме тому ТОВ «Технології гідроочищення» необхідно розробити систему заходів щодо вдосконалення структури оборотних засобів.

Аналіз дебіторської заборгованості дає змогу оцінити можливу величину доходів, які можуть бути отримані у вигляді штрафів, пені, неустойок від дебіторів, які прострочили оплату.

Для цього розглянемо динаміку складу і структури дебіторської заборгованості (рис. 1).

Аналіз структури дебіторської заборгованості ТОВ «Технології гідроочищення» за 2017 р. показав, що значних змін не відбулося. У структурі дебіторської заборгованості переважає дебіторська заборгованість за роботи та послуги і на кінець 2017 р. становить 38,7%, а інша поточна заборгованість – 28,8%.

Дебіторська заборгованість, що має значну питому вагу в складі поточних активів, суттєво впливає на фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною. Прискорити погашення дебіторської заборгованості можна шляхом: ознайомленням з фінансовим станом покупця та набуття впевненості щодо

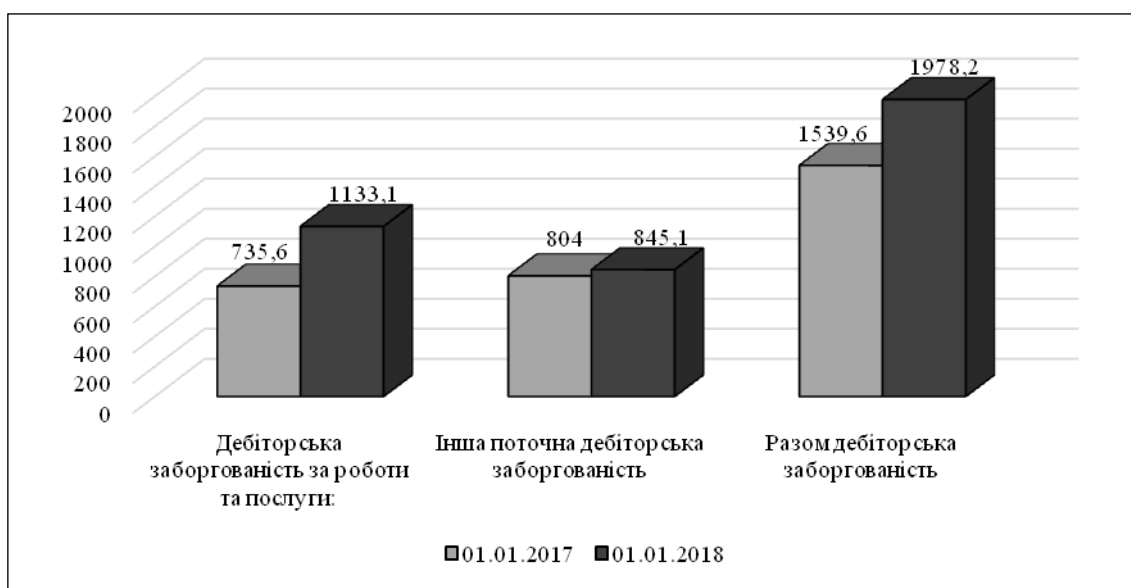


Рис. 1. Динаміка складу і структури дебіторської заборгованості ТОВ «Технології гідроочищення» за 2017 р.

Таблиця 1

Склад і структура активів ТОВ «Технології гідроочищення», 2017 р.

Засоби підприємства	На початок року		На кінець року	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %
Необоротні активи	1,3	0,04	78,3	1,84
Оборотні активи, у тому числі	3059,4	99,96	4179,6	98,16
-виробничі запаси	410,4	13,4	1254,4	29,46
-гроші та їх еквіваленти	1047,3	34,22	864,1	20,29
-дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	735,6	24,03	1133,1	26,61
-інша поточна дебіторська заборгованість	804,0	26,28	845,1	19,84
інші оборотні активи	62,1	2,03	82,9	1,96
<b>Усього активів</b>	<b>3060,7</b>	<b>100,0</b>	<b>4257,9</b>	<b>100,0</b>

його подальшої платоспроможності, своєчасним оформленням розрахункових документів, застосуванням попередньої оплати, застосуванням вексельної форми оплати, вдосконаленням розрахунків і т. д.

Під складом дебіторської заборгованості зазвичай розуміють перелік господарюючих суб'єктів, щодо яких виник конкретний складник заборгованості. Оскільки в господарстві дебіторська заборгованість існує лише за товарними операціями та отриманими послугами, з'ясуємо складники її утворення по покупцях та замовниках (табл. 2).

Як бачимо, серед дебіторів, які мають найбільші суми заборгованості перед ТОВ «Технології гідроочищення», у 2017 році можна виділити наступні: Вижницька міська рада – 409,0 грн., КП «Боріславводоканал» – 440,1 грн. за послуги (роботи). Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність другої створює фінансові ускладнення, тому що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати і т. ін. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу.

Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів

і зменшення прибутку, тому кожне підприємство зацікавлене у скороченні термінів погашення належних йому платежів. Показник якості визначає ймовірність отримання заборгованості в повній сумі, яка залежить від терміну утворення заборгованості. Практика показує, що чим більше термін дебіторської заборгованості, тим нижча ймовірність її отримання.

У ході аналізу дебіторської заборгованості слід розкривати її якісний склад і внутрішню структуру як за видами заборгованості, так і за термінами виникнення. Це необхідно для того, щоб, по-перше, виявити прострочені та безнадійні борги дебіторів, по-друге, встановити розмір боргів і, по-третє, щоб своєчасно вжити заходи зі стягнення з дебіторів прострочених боргів. Для цього проаналізуємо вік дебіторської заборгованості (табл. 3).

Практика показує, що чим більший термін дебіторської заборгованості, тим менша ймовірність її отримання. Як видно з даних таблиці, ТОВ «Технології гідроочищення» станом на початок 2017 р. мало дебіторську заборгованість за роботи та послуги, загальна величина якої становила 735,6 тис. грн., у т. ч. заборгованість терміном сплати до 12 місяців – 417,3 тис. грн. (56,7%), від 12 до 18 місяців – 100,0 тис. грн. (13,6%), від 18 до 36 місяців – 218,3 тис. грн. (29,7%). Як бачимо, найважчою є ситуація з дебіторською заборгованістю за роботи та послуги з терміном

Таблиця 2

**Зміна сум заборгованості з дебіторами ТОВ «Технології гідроочищення» за 2017 р., грн.**

Назва дебітора	Предмет заборгованості	На початок року	На кінець року	Зміна (+,-)
Вижницька міська рада	За послуги (роботи)	409,0	250,0	-159,0
ФОП Акулов	За послуги (роботи)	108,0	90,0	-18,0
КП «Боріславводоканал»	За послуги (роботи)	47,7	440,1	392,4
Новодністровська міська рада	За послуги (роботи)	100,1	303,0	202,9
Яворівська квартирно-експлуатаційна частина району	За послуги (роботи)	70,8	50,0	-20,8
<b>РАЗОМ</b>	<b>-</b>	<b>735,6</b>	<b>1133,1</b>	<b>397,5</b>

Таблиця 3

**Дебіторська заборгованість ТОВ «Технології гідроочищення» за терміном виникнення, 2017 р.**

Показник	Усього		У тому числі за строками виникнення					
			до 12 міс.		від 12 до 18 міс.		від 18 до 36 міс.	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
<b>На початок року</b>								
Дебіторська заборгованість за роботи та послуги	735,6	100,0	417,3	56,7	100,0	13,6	218,3	29,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	804,0	100,0	513,6	63,9	290,4	36,1	-	-
<b>На кінець року</b>								
Дебіторська заборгованість за роботи та послуги	1133,1	100,0	655,1	57,9	218,0	19,2	260,0	22,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	845,1	100,0	680,1	80,5	165,0	19,5	-	-

непогашення до 12 місяців. Це досить негативно характеризує фінансовий стан підприємства.

Вагомий вплив на фінансовий стан підприємства, крім зміни обсягів та складу дебіторської заборгованості, здійснює зміна ефективності її використання. Розрахунок показників ефективності використання та якісного складу дебіторської заборгованості наведений у табл. 4.

Проаналізувавши дані таблиці, бачимо, що у звітному році оборотність дебіторської заборгованості становила 23,94%. Відповідно, тривалість обороту дебіторської заборгованості зменшилася до 15 днів, що менше на 10 днів порівняно з попереднім роком. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей на кінець 2017 р. становило 0,17 і вказує, що в господарстві значно переважають обсяги кредиторської заборгованості. Проте темпи збільшення дебіторської заборгованості випереджають темпи збільшення кредиторської заборгованості.

Більшість проблем, пов'язаних з управлінням дебіторською та кредиторською заборгованостями, погіршує показники ефективності підприємства, знижує його ліквідність та впливає на рентабельність, платоспроможність та оборотність, що є негативним чинником, особливо для підприємств, які працюють не лише на вітчизняному ринку. Виходячи з вищесказаного, найважливішим завданням для керівництва підприємства вважаємо управління дебіторською та кредиторською заборгованостями. Цей процес покладається на вищу ланку керівництва в галузі фінансів. Його складниками є облік дебіторської та кредиторської заборгованостей, прогнозування майбутніх показників заборгованості; встановлення гранично допустимих сум боргу; за необхідності вжиття заходів щодо коригування показників.

На рис. 2 представлено порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей ТОВ «Технології гідроочищення» за 2017 р.

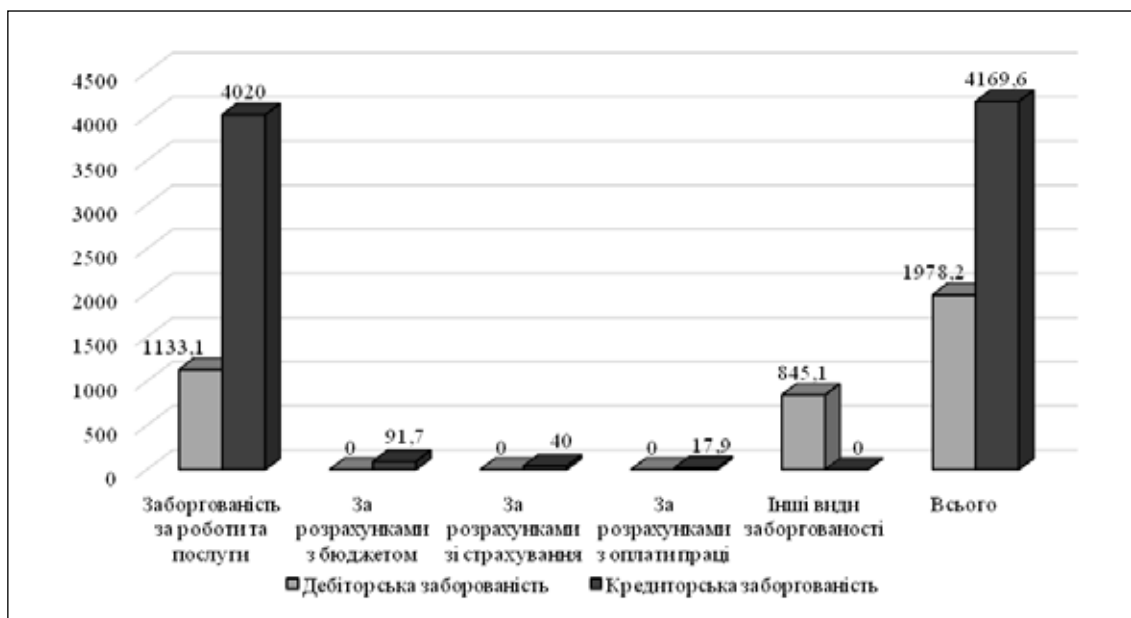


Рис. 2. Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей ТОВ «Технології гідроочищення» у 2017 р.

Таблиця 4

### Показники ефективності використання та якісного складу дебіторської заборгованості, 2017 р.

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)
Оборотність дебіторської заборгованості	14,37	23,94	9,57
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	25	15	-10
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	0,32	0,17	-0,15
Питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах	16,0	7,7	-8,3
Співвідношення темпів зміни дебіторської та кредиторської заборгованостей	1,89	1,62	-0,27
Співвідношення темпів зміни дебіторської заборгованості та виручки від реалізації	1,67	1,09	0,58



Так, бачимо, що в 2017 р. у ТОВ «Технології гідроочищення» загальна сума дебіторської заборгованості становила 1 978,2 тис. грн., основна частина якої (38,7%) припадає на дебіторську заборгованість за роботи та послуги. Аналізуючи кредиторську заборгованість, бачимо, що її загальна сума становить 4 169,6 тис. грн. і є більше за суму дебіторської заборгованості на 3 036,5 тис. грн.

Так, зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської свідчить про погіршення стосунків із клієнтами, тобто про зменшення кількості покупців продукції. Ситуація, що склалася на підприємстві, може призвести до кризового фінансового стану в майбутньому періоді.

Для ефективного управління кредиторською заборгованістю необхідне проведення таких заходів: постійний контроль над кредиторською заборгованістю, оскільки за вмілого управління вона може стати додатковим, а головне – дешевим джерелом залучення позикових коштів; ранжування контрагентів у реєстрі платежів; планування обсягів залучення коштів; здійснення постійного контролю та аналізу кредитних рахунків за часовими діапазонами.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями – один із ключових складників системи управління будь-яким підприємством, який включає сукупність методів, принципів та процедур взаємодії з покупцями щодо реалізації активів чи послуг із відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організації фінансового забезпечення боргової активності. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями також характеризується системою інструментів, які, враховуючи макро- та мікропоказники, регулюють та

узгоджують інтереси підприємства та контрагентів, забезпечуючи, таким чином, фінансову стійкість підприємства в довгостроковій перспективі.

Отже, для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємство має здійснити такі заходи:

1. Здійснити попередню перевірку клієнтів щодо можливості своєчасного погашення ними заборгованості.

2. Сформувати рейтинг кредитоспроможності клієнтів і відмовитися від подальшого співробітництва з клієнтами, які мають низький кредитний рейтинг.

3. Визначити критерії надання кредиту, його граничний розмір, терміни відстрочки повернення боргу, розмір та порядок надання знижок, форму штрафних санкцій.

4. Класифікувати дебіторську заборгованість за різними ознаками (за боржниками, термінам, підставами виникнення).

5. Розробити план заходів щодо роботи з кожним клієнтом з визначенням термінів, відповідальних, оцінки затрат, а також одержаного ефекту.

6. Організувати ведення реєстру дебіторської заборгованості та виокремити прострочену дебіторську заборгованість.

7. Провести реальну оцінку вартості і швидкості обороту дебіторської заборгованості.

8. Встановити зв'язок системи мотивації персоналу з розміром дебіторської заборгованості, а також розробити та затвердити положення про мотивацію по досягнутих результатах.

9. Внести інформацію щодо запланованих сум погашення дебіторської заборгованості до фінансового плану підприємства і здійснити контроль над виконанням.

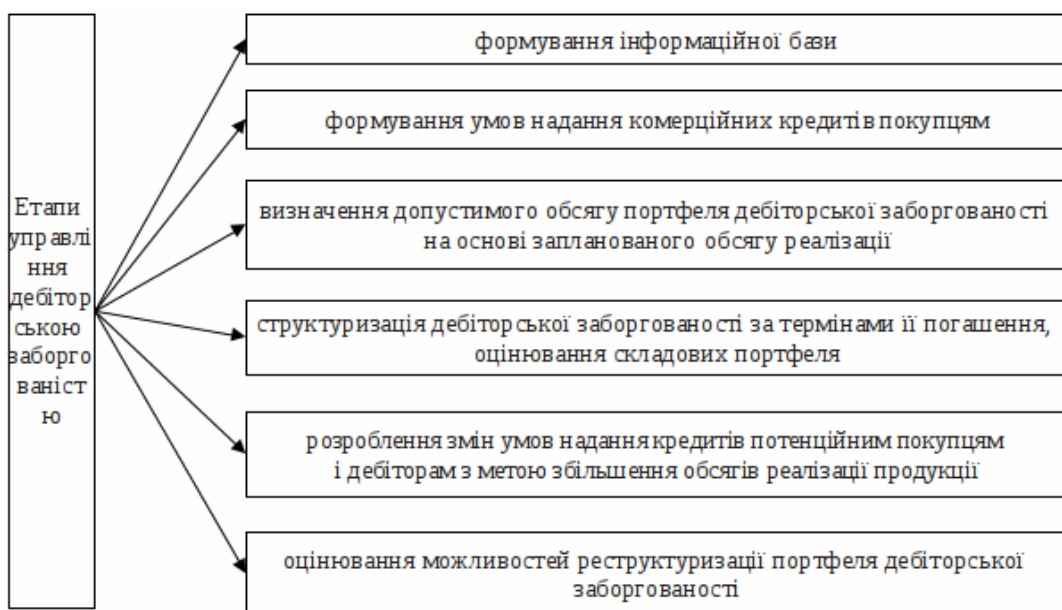


Рис. 3. Етапи управління дебіторською заборгованістю

10. За можливості запроваджувати інші сучасні методи управління дебіторською заборгованістю, такі як факторинг, страхування фінансових ризиків, використання оплати векселями.

11. Запроваджувати політику надання знижок за швидку оплату продукції. Негайне погашення дебіторської заборгованості скоротить суму заборгованості дебіторів [10, с. 60].

Таким чином, можемо виділити основні етапи управління дебіторською заборгованістю (рис. 3).

За допомогою такого алгоритму підприємства зможуть контролювати ефективність управління дебіторською заборгованістю.

#### Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, одним із поширених чинників зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю є порушення співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями. Постійне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може призвести до фінансової нестабільності підприємства. Результатом функціонування механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємстві є отримання грошових коштів та мінімізація дебіторської заборгованості. Разом із цим ефективно управління заборгованістю дасть змогу реально охарактеризувати фінансове становище і приймати важливі стратегічні рішення щодо стабілізації стану на ринку та зниження витрат.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганусич В.О., Гурська І.В. Облік дебіторської заборгованості: управлінський та організаційний аспекти. Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. 2017. Вип. 1(1). С. 441–445.
2. Демченко Т.А., Ковальчук М.С. Значення дебіторської заборгованості на підприємстві. Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. Умань: Візаві, 2017. С. 122–124.
3. Офіційний сайт ТОВ «Технології гідроочищення». URL: <http://tehgidro.com.ua/ukr/about> (дата звернення: 10.10.2018).
4. Рудаченко О.О. Дебіторська заборгованість як одна із загроз кризового стану підприємств житлово-комунального господарства. Бізнес-адміністрування в умовах турбулентної економіки: матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. Х., 2016. С. 114–116.
5. Сатур В.С. Розробка пропозицій щодо удосконалення ведення обліку дебіторської заборгованості. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2018\\_2/35.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2018_2/35.pdf). (дата звернення: 22.09.2018).
6. Таратута Л.В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи. Сталий розвиток економіки. 2017. № 4. С. 220–228.

7. Топоркова О.В., Євлаш Т.О. Управління дебіторською заборгованістю як один з інструментів фінансової політики підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2018. Вип. 1(7). С. 84–88.

8. Шепелевич В.В. Проблеми управління дебіторською заборгованістю та шляхи їх вирішення на підприємстві. Агросвіт. 2016. № 6. С. 107–112.

9. Hoover E.M., Giarratani F. An Introduction to Regional Economics : The Web book of regional science, Regional research Institute, West Virginia university. URL: [www.rri.wvu.edu/WebBook/Giarratani/chapternine.htm#9.1](http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Giarratani/chapternine.htm#9.1) (дата звернення: 05.10.2018).

10. Федорченко О.Є. Актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Інвестиції: практика та досвід. 2018. Вип. 21. С. 60–62.

#### REFERENCES:

1. Hanusych V.O. (2017) Oblik debitorskoj zaborhovanosti: upravlinskyi ta orhanizatsiinyi aspekty. Ekonomika. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. vol. 1, pp. 441–445. [in Ukrainian]
2. Demchenko T.A. (2017) Znachennia debitorskoj zaborhovanosti na pidpriemstvi. Uman: VPTs "Vizavi". Materialy IV Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii. – pp. 122–124. [in Ukrainian]
3. Ofitsiyni sait TOV "Tekhnologii hidroochyshchennia". Available at: <http://tehgidro.com.ua/ukr/about> (accessed 10.10.2018).
4. Rudachenko O.O. (2016) Debitorska zaborhovanist yak odna iz zahroz kryzovoho stanu pidpriemstv zhytlovo-komunalnoho hospodarstva. Biznes-administruvannia v umovakh turbulentnoi ekonomiky: materialy II mizhnarodnoi naukovopraktychnoi internet-konferentsii. pp. 114–116. [in Ukrainian]
5. Satur V.S. Rozrobka propozytsii shchodo udoskonalennia vedennia obliku debitorskoj zaborhovanosti. Available at: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2018\\_2/35.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2018_2/35.pdf). (accessed 29.09.2018)
6. Taratuta L.V. (2017) Upravlinnia potochnoi debitorskoj zaborhovanosti v umovakh kryzy. [Stalyi rozvytok ekonomiky] vol. 4, pp. 220–228. [in Ukrainian]
7. Toporkova O. V. (2018) Upravlinnia debitorskoj zaborhovanosti yak odyn z instrumentiv finansovoi polityky pidpriemstva. Kharkiv: KhDUKHT, Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. vop. 1 (7), pp. 84–88. [in Ukrainian]
8. Shepelevych V.V. (2016) Problemy upravlinnia debitorskoj zaborhovanosti ta shliakhy yikh vyrishennia na pidpriemstvi. Ahrosvit: nauk. zhurn. vol. 6, pp. 107–112.
9. Hoover E.M. An Introduction to Regional Economics: The Web book of regional science, Regional research Institute, West Virginia university. Available at: [www.rri.wvu.edu/WebBook/Giarratani/chapternine.htm#9.1](http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Giarratani/chapternine.htm#9.1) [in USA] (accessed 05.10.2018).
10. Fedorchenko O.Ye. (2018) Aktualni problemy upravlinnia debitorskoj zaborhovanosti na pidpriemstvi. Investytsii: praktyka ta dosvid. vop. 21. pp. 60–62. [in Ukrainian]

**Penyak J.S.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation,  
Kharkiv Educational-Scientific Institute,  
State Higher Educational Institution "Banking University"

**Danilchuk I.V.**

Accountant, Private Enterprise "LIMS"

## MECHANISM OF MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE OF ENTERPRISES

The relevance of the problem. In today's economic conditions, there are accelerated growth rates of receivables of enterprises, which occupy a significant share in the structure of current assets of many entities. The current state of mutual settlements between enterprises is characterized by a significant share of receivables and accounts payable for goods in their current assets and current liabilities. The rapid deterioration in the financial position of enterprises in recent years was caused by problems in their lending and debt management. In this regard, the issue of effective management of accounts receivable is of particular importance since the latter leads to a diversion of funds from economic turnover.

The purpose of the study is to analyse the methods of management of accounts receivable in order to improve the results of financial and economic activity of Technologies of Hydro Purification Ltd.

Methods and results of research. Debt management is an urgent need for Ukrainian business entities due to strict conditions of competition, resource constraints, short terms of making decisions on the provision of commodity loans, low solvency and business activity of counterparties. This is a complex, diverse process, which depends on the close cooperation of various divisions of the enterprise and the complex consideration of a wide range of influential factors.

Debt management should be considered as a flexible mechanism for the constant search for the most effective links with the economic environment and its ability to succeed in the market through the management of financial resources of the enterprise.

For efficient management of accounts receivable, the company should take the following measures: preliminary check of clients on the possibility of timely repayment of their debts; Form a rating of creditworthiness of clients and to refuse further cooperation with clients who have low credit rating; Determine the criteria for granting a loan, its maximum size, the terms of postponement of repayment of debt, the size and procedure for providing discounts, the form of penalties; Categorize accounts receivable on various grounds (for debtors, terms, basis of accounts receivable); Develop a plan of work on each client with the definition of terms, responsible, cost estimation, and also the received effect; Organize the maintenance of the register of accounts receivable and distinguish the overdue accounts receivable; Make a real assessment of the value and rate of turnover of receivables; Establish a connection between the system of personnel motivation with the size of receivables and introduce modern methods of managing receivables, such as factoring, financial risk insurance, and the use of payment by bills.

The result of the functioning of the mechanism of management of accounts receivable at the enterprise is the receipt of cash and minimization of receivables. Effective debt management will allow you to really characterize the financial position and make important strategic decisions to stabilize the market and reduce costs.

## ЛОГІСТИЧНИЙ ЦЕНТР ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

### LOGISTICS CENTRE AS A WAY TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE TRANSPORT ENTERPRISE

УДК 338:656

**Попова Ю.М.**

к.е.н.,

доцент кафедри бізнес-логістики  
та транспортних технологійДержавний університет інфраструктури  
та технологій**Брега В.Я.**

магістр

Державний університет інфраструктури  
та технологій**Савченко А.В.**

магістр

Державний університет інфраструктури  
та технологій

*У статті аналіз логістичної діяльності підприємства показав, що існують такі функціональні сфери, які мають потенціал розвитку і можливість скорочувати витрати та приносити додатковий прибуток. Серед таких сфер слід відзначити складську логістику. Розширення масштабів діяльності підприємства призводить до зниження ефективності складської діяльності. Отже, складський комплекс відіграє велику роль у роботі сучасної дистрибуторської мережі. Ефективність роботи і розвинена інфраструктура складського комплексу безпосередньо впливають на ефективну діяльність підприємства, його конкурентоспроможність на ринку.*

**Ключові слова:** логістичний центр, склад, ефективність, транспортне підприємство, логістика.

*В статье анализ логистической деятельности предприятия показал, что существуют такие функциональные области, которые имеют потенциал развития и возможность сокращать расходы и приносить дополнительную прибыль. Среди таких областей следует отметить складскую логистику. Расширение масштабов деятельности предприятия*

*ведет к снижению эффективности складской деятельности. Итак, складской комплекс играет большую роль в работе современной дистрибуторской сети. Эффективность работы и развитая инфраструктура складского комплекса непосредственно влияют на эффективную деятельность предприятия, его конкурентоспособность на рынке.*

**Ключевые слова:** логистический центр, склад, эффективность, транспортное предприятие, логистика.

*The article analysis of the logistics activities of the enterprise showed that there are such functional areas that have the potential for development and the ability to reduce costs and generate additional profits. Among such areas should be noted warehouse logistics. The expansion of the enterprise's activity leads to a decrease in the efficiency of warehouse operations. So, the warehouse complex plays a big role in the work of the modern distribution network. The efficiency of work and the developed infrastructure of the warehouse complex directly on the effective operation of the enterprise, its competitiveness in the market.*

**Key words:** logistics centre, warehouse, efficiency, transport company, logistics.

**Постановка проблеми.** Розширення масштабів діяльності транспортного підприємства призводить до зниження ефективності складської діяльності, тому перед підприємством постає завдання створення нового логістичного центру, який забезпечить: стандартизацію транспортних та складських систем; автоматизацію завдань із переміщення логістичних продуктів; інформатизацію процесів прийняття рішень та інтеграцію інформаційних систем; координацію дій учасників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання ефективності діяльності суб'єктів господарювання та її оцінки представляють особливий інтерес як для зарубіжних, так і для вітчизняних учених. Слід назвати таких дослідників, як О.В. Бакалінський, Т.А. Говорушко, А.О. Касич, Л.О. Коваленко, Д.М. Костюк, А.В. Куценко, В.О. Мец, Л.Б. Миротін, А.Г. Некрасов, Є.В. Негашев, Д. Нортон, Р. Каплан, В.І. Отенко, О.М. Салига [1–15].

**Постановка завдання.** Мета статті – обґрунтувати необхідність побудови логістичного центру, що сприяє підвищенню ефективності в діяльності транспортного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Метою створення складів у системах логістики є не збереження матеріальних ресурсів, а перетворення параметрів матеріальних потоків для їх найбільш ефективного використання. Під параметрами розуміють розміри і склад транспортних

партій вантажів, тип і спосіб упакування, кількість найменування вантажів у транспортних партіях, час прибуття і відправлення транспортних партій.

Таким чином, підвищення ефективності діяльності логістичної системи ТЕП на основі триаспектної моделі «ресурсозабезпечення – інтеграція процесів – стратегічні цілі» потребує забезпечення таких дій: стандартизації транспортних та складських систем; автоматизації завдань із переміщення логістичних продуктів; інформатизації процесів прийняття рішень та інтеграції інформаційних систем; координації дій.

Як свідчать результати аналізу діяльності логістичної системи підприємства, розширення масштабів діяльності призводить до зниження ефективності складської діяльності. Тому перед підприємством постає завдання створення нового логістичного центру.

Пропонована модель логістичного центру подана на рис. 1.

За цією моделлю логістичний центр здатен забезпечити, згідно з заявленими напрямками підвищення ефективності: стандартизацію транспортних та складських систем; автоматизацію завдань із переміщення логістичних продуктів; інформатизацію процесів прийняття рішень та інтеграцію інформаційних систем; координацію дій.

Послуги, які надаватимуться логістичним центром, доволі різноманітні і матимуть системний

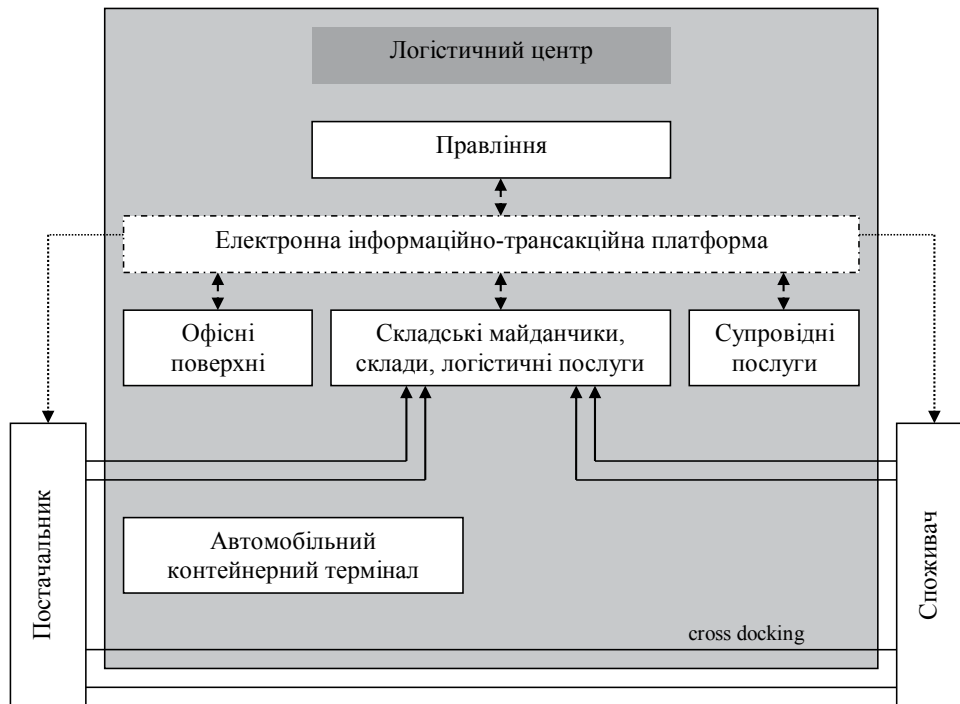


Рис. 1. Модель логістичного центру для ТЕП



Рис. 2. Вибір системи складування для ТЕП

характер. Вони істотною мірою пов'язані з експедиційною діяльністю, безпосередньо з роботою транспорту. Служба сервісу центру здійснюватиме горизонтальні економічні зв'язки між виробниками і споживачами продукції, зокрема транспорт та експедиційне обслуговування.

Проектування складу логістичного центру ТЕП передбачає: розроблення схеми руху матеріалопотоку на складі; вибір системи складування (рис. 2); визначення площі складу.

Для розрахунку площі логістичного центру ТЕП приймаємо за основу таке технічне завдання:

1. Геометричні розміри: приміщення одноповерхове; висота складування – чотири рівні від рівня підлоги; об'єм повинен містити п'ятидобовий запас із максимальним обсягом 10 тис. палет.
  2. Спосіб зберігання: вся продукція зберігається на європіддонах; висота одного штабеля продукції разом із дерев'яним піддоном не повинна перевищувати 1,8 м; перший рівень піддонів стоїть на підлозі, всі інші – на стелажах.
  3. Загальні вимоги до логістичного центру ТЕП: наявність автомобільної рампи на вході; наявність автомобільних під'їзних шляхів та автомобільної рампи на виході; прихід продукції здійснюється щодоби і становить 2 тис. палет; відвантаження продукції на виході за добу становить максимально 2 500 палет, а мінімально – 1 500 палет; 50% товаропотоку буде відвантажуватися в розмірі, не кратному вазі піддона; режим роботи: цілодобовий.
- Здійснено ідентифікацію зон центру. На підставі технічного завдання виділимо зони логістичного центру ТЕП згідно з основними логістичними

операціями, виконуваними із цим матеріальним потоком:

- зона розвантаження, автомобільна рампа: розвантаження транспортних засобів;
- зона приймання: приймання товарів за кількістю й якістю; ідентифікація товарів; контроль якості тари та упаковки;
- зона зберігання: укладання піддонів на зберігання; внутрішньоскладське переміщення; сортування; відбір піддонів із місць зберігання;
- зона комплектування: формування вантажних одиниць, асортименту товарів, підібраних відповідно до замовлень покупців;
- буферна зона: тимчасове зберігання розкомплектованих піддонів;
- зона відправної експедиції: короткочасне зберігання підготовлених до відправки вантажних одиниць, організація їх доставки покупцю;
- зона відвантаження, автомобільна рампа: завантаження транспортних засобів.

Графічно матеріальні потоки проходять зони, вказані на рис. 3.

Однак формування логістичного центру передбачає певний механізм упровадження рекомендацій щодо підвищення ефективності логістичної системи підприємства, тобто створення дієвої системи координації матеріальних потоків. У зв'язку із цим постає завдання визначення необхідних площ, які дають змогу підвищити ефективність роботи комплексу.

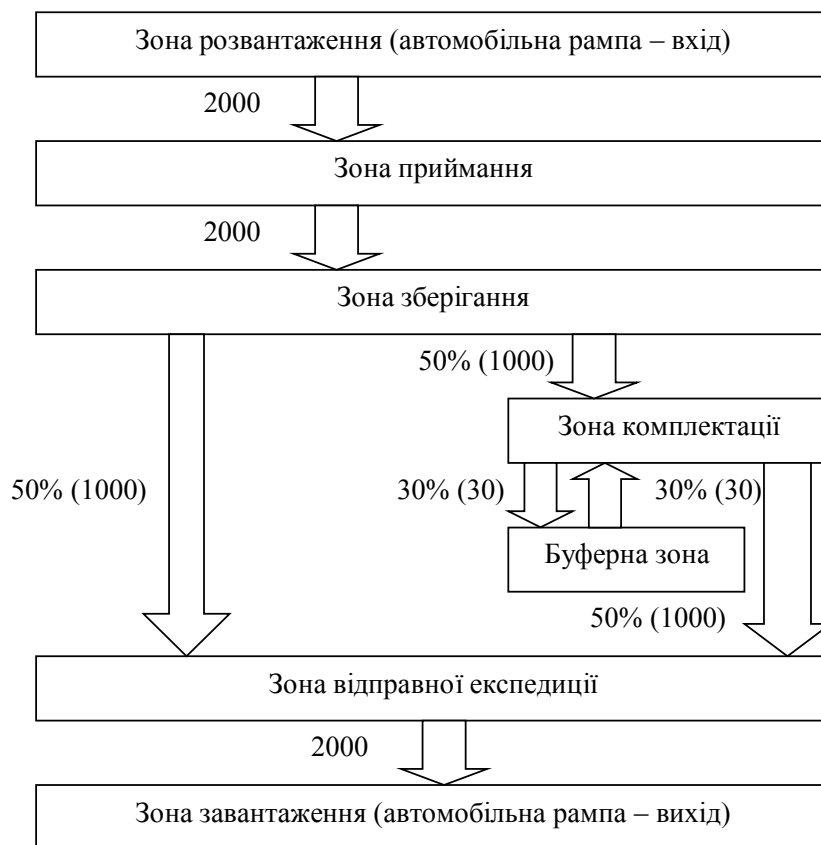


Рис. 3. Схема руху матеріального потоку в логістичному центрі

Ефективність роботи логістичного центру і підприємства у цілому буде залежати від організації управління потоковими процесами.

Результати зведення вихідних даних за матеріальним потоком наведено в табл. 1.

Загальна площа логістичного центру транспортно-експедиційного підприємства визначається за формулою (1):

$$S_{\text{заг}} = S_{\text{пр}} + S_{\text{п.в}} + S_{\text{вант}} + S_{\text{доп}} + S_{\text{км}} + S_{\text{буф}} + S_{\text{в.е}}, \quad (1)$$

де  $S_{\text{пр}}$  – площа зони приймання;

$S_{\text{вант}}$  – вантажна площа, зайнята безпосередньо товарами, що зберігаються;

$S_{\text{доп}}$  – допоміжна площа, зайнята проїздами і проходами;

$S_{\text{км}}$  – площа зони комплектації;

$S_{\text{буф}}$  – площа буферної зони;

$S_{\text{в.е}}$  – площа зони відправної експедиції.

Площа зони приймання розраховується за формулою (2):

$$S_{\text{пр}} = \frac{B * A_1 * K_n * t_1 * s}{100}, \quad (2)$$

де  $B$  – величина добового вантажообігу, ПМ/добу;

$K_n$  – коефіцієнт нерівномірності завантаження центру;

$s$  – площа одного піддона, м<sup>2</sup>;

$A_1$  – частка товарів, що проходять через зону приймання центру, %;

$t_1$  – час перебування товару в зоні приймання, діб.

Коефіцієнт нерівномірності завантаження логістичного центру знаходять за формулою (3):

$$K_n = \frac{B_{\text{max}}}{B_{\text{сер}}}, \quad (3)$$

де  $B_{\text{max}}$  – максимальний добовий вантажообіг, піддонів/добу;

$B_{\text{сер}}$  – середній вантажообіг, піддонів/добу;

Результати розрахунку площі приймання логістичного центру транспортного підприємства наведено в табл. 2.

Вантажна площа розраховується за формулою:

$$S_{\text{вант}} = \frac{B * K_n * Z * s}{K_{\text{в.в.п.}}} = \frac{N * K_n * s}{K_{\text{в.в.п.}}}, \quad (4)$$

де  $N$  – величина товарних запасів, піддони;

$Z$  – прогноз величини товарних запасів, доби обороту;

$K_{\text{в.в.п.}}$  – коефіцієнт використання вантажної площі обладнання.

Коефіцієнт використання вантажної площі обладнання визначають за формулою (5):

$$K_{\text{в.в.п.}} = \frac{S}{S_{\text{об}}}, \quad (5)$$

де  $S_{\text{об}}$  – площа, яку займає проекція зовнішніх контурів несучого обладнання на горизонтальну поверхню, м<sup>2</sup>.

Таблиця 1

**Вихідні дані для проектування логістичного центру транспортного підприємства**

№ з/п	Показники	Од.вим.	Ум.позн.	Значення
1	Товарні запаси	ПМ	$Nn$	10000
2	Величина товарних запасів	діб обороту	$Z$	5
3	Величина вантажообігу	ПМ/добу	$B$	2000
4	Величина максимального вантажообігу	ПМ/добу	$B_{\text{max}}$	2500
5	Мінімальна величина вантажообігу	ПМ/добу		1500
6	Висота укладки	м	$H$	1,8
7	Площа одного піддона	м <sup>2</sup>	$s$	0,96
8	Об'єм одного піддона товару	м <sup>3</sup>	$v$	1,728
9	Кількість рівнів стелажів		$n$	4
10	Середня величина вантажообігу	ПМ/добу	$N_{\text{ср}}$	2000
11	Коефіцієнт нерівномірності завантаження логістичного центру		$K_n$	1,25
12	Частка товарів, що підлягають комплектуванню	%	$A_3$	50
13	Частка товарів, що проходять через зону відправної експедиції	%	$A_5$	100
14	Частка товарів, що проходять через зону приймання	%	$A_1$	100

Таблиця 2

**Розрахунок площі приймання логістичного центру транспортно-експедиційного підприємства**

№ з/п	Показники	Од. вим.	Ум. позн.	Значення
1	Величина вантажообігу	ПМ/добу	$B$	2000
2	Площа одного піддона	м <sup>2</sup>	$s$	0,96
3	Коефіцієнт нерівномірності завантаження ЛЦ		$K_n$	1,25
4	Частка товарів, що проходять через зону приймання	%	$A_1$	100
5	Час знаходження товарів у зоні прийому	діб	$t_1$	0,1
6	Площа зони приймання	м <sup>2</sup>	$S_{\text{пр}}$	240

$S_{об}$  визначається з проекту, виконаного у форматі креслення під відповідне стелажне обладнання. Приймаємо  $S_{об} = 0,64$ , що характерне для стелажів марки СТ-2М-II.

Результати розрахунку вантажної площі логістичного центру підприємства наведено в табл. 3.

Площа зони комплектації розраховується за формулою (6):

$$S_{км} = \frac{B * A_3 * K_H * t_3 * s}{100}, \quad (6)$$

де  $A_3$  – частка товарів, що проходять через зону комплектації, %;

$t_3$  – час перебування товару в зоні комплектації, діб.

Площу буферної зони знаходять за формулою (7):

$$S_{буф} = \frac{B * A_4 * K_H * t_4 * s}{100}, \quad (7)$$

де  $A_4$  – частка товарів, що проходять через буферну зону, %;

$t_4$  – час перебування товару в буферній зоні, діб.

Площа зони відправної експедиції визначається за формулою (8):

$$S_{в.е.} = \frac{B * A_5 * K_H * t_5 * s}{100}, \quad (8)$$

де  $A_5$  – частка товарів, що проходять через зону відправної експедиції, %;

$t_5$  – час перебування товару в зоні відправної експедиції, діб.

Результати розрахунку площ робочих зон на виході логістичного центру підприємства наведено в табл. 4.

Отже, оцінюючи капіталовкладення в інвестиційний проект, необхідно врахувати, що розмір майбутнього логістичного центру повинен становити 12 735 м<sup>2</sup>.

Коли вже прийнято рішення про будівництво і локалізацію логістичного центру, треба прийняти також рішення, яке стосується форми його функціонування. Підставою для цього рішення є встановлення витрат складування, а отже, на їх підставі – оцінювання витрат, пов'язаних з експлуатацією логістичного центру транспортно-експедиційного підприємства (табл. 5).

Аналізуючи окремі позиції витрат, подані у табл. 5, можемо констатувати, що більша частина витрат складування має постійний характер, а інша невелика їхня частина – змінний.

Основним критерієм поділу витрат складування на постійні і змінні витрати є спосіб їх формування до величини запасу, що зберігається. Змінні витрати визначаються найчастіше як витрати, величина яких пов'язана з величиною запасу, що зберігається. Натомість постійні витрати залишаються незмінними у разі зміни (зменшення або збільшення) кількості товарів, які зберігаються [15, с. 21].

Таблиця 3

Розрахунок вантажної площі логістичного центру підприємства

№ з/п	Показники	Од. вим.	Ум. позн.	Значення
1	Товарні запаси	ПМ	$Nn$	10000
2	Площа одного піддона	м <sup>2</sup>	$s$	0,96
3	Коефіцієнт нерівномірності завантаження ЛЦ		$K_H$	1,25
4	Кількість рівнів стелажів		$n$	4
5	Коефіцієнт використання вантажної площі обладнання		$K_{в.в.п.}$	0,64
6	Вантажна площа ЛЦ	м <sup>2</sup>	$S_{вант}$	4687,5

Таблиця 4

Розрахунок площ логістичного центру підприємства на виході

№ з/п	Показники	Од. вим.	Ум. позн.	Значення
1	Величина вантажообігу	ПМ/добу	$B$	2000
2	Площа одного піддона	м <sup>2</sup>	$s$	0,96
3	Коефіцієнт нерівномірності завантаження ЛЦ		$K_H$	1,25
4	Частка товарів, що підлягають комплектуванню	%	$A_3$	50
5	Частка товарів, що проходять через буферну зону	%	$A_4$	30
6	Частка товарів, що проходять через зону відправної експедиції	%	$A_5$	100
7	Час знаходження товарів у зоні комплектації	діб	$t_3$	1
8	Час знаходження товарів у буферній зоні	діб	$t_4$	1
9	Час знаходження товарів у зоні відправної експедиції	діб	$t_5$	0,5
10	Площа зони комплектації	м <sup>2</sup>	$S_{км}$	1200
11	Площа буферної зони	м <sup>3</sup>	$S_{буф}$	720
12	Площа зони відправної експедиції	м <sup>4</sup>	$S_{в.е.}$	1200



Таблиця 5

**Витрати складування**

Група витрат	Витрати
Витрати інфраструктури	Амортизація будівлі Витрата втраченого капіталу Податки і платежі на нерухомість Витрати закупівлі енергії Витрати закупівлі інших засобів (наприклад, вода, газ тощо)
Витрати обладнання	Амортизація/лізинговий внесок обладнання складів Витрати втраченого капіталу Витрати обслуговування Витрати ліквідації обладнання Амортизація засобів, які призначені для охорони середовища Оплати за відведення забруднень Штрафи за забруднення середовища Витрати функціонування офісу, що обслуговує склад Обробка даних Зв'язок
Витрати персоналу	Заробітна плата персоналу, зайнятого у складській діяльності Витрати приваблення працівника і підготовки Витрати підвезення працівників Доплати за умови праці Витрати безпеки та гігієни праці

Таблиця 6

**Витрати різних типів логістичних центрів**

Вид складу	Постійні витрати, грн.	Змінні витрати, грн./ПМ
Частково механізований	700000	28
Механізований	1300000	25,2
Автоматизований	2400000	14

Таблиця 7

**Рівняння витрат залежно від виду складу**

Вид складу	Рівняння функції
Частково механізований	$K_c = 28 \cdot x + 700000$
Механізований	$K_c = 25,2 \cdot x + 1300000$
Автоматизований	$K_c = 14 \cdot x + 2400000$

Постійні і змінні витрати дають нам вимірні підстави для прийняття рішень щодо способу організації (форми складування). Взаємні відносини між уже описаними змінними і постійними витратами логістичного центру можливо описати за допомогою лінійної функції у формі:

$$K_c = ax + b, \quad (9)$$

де  $K_c$  – повні витрати;

$a$  – змінні витрати;

$x$  – величина товаропотоку, що зберігається (шт., пал., м<sup>3</sup>);

$b$  – постійні витрати.

Для аналізу формування витрат доцільно вибрати форму складування. На практиці можливо використовувати різні типи. До уваги доцільно взяти три основні рішення:

частково механізований, перевагами якого є порівняно низькі витрати інвестицій і низькі витрати експлуатації;

механізований із зоною ручного комплектування – середні витрати інвестицій порівняно з третім рішенням, підвищена ефективність функціонування цього складу порівняно з першим рішенням;

автоматизований склад, найдорожчий, але характеризується найвищою ефективністю.

Спираючись на досвід інших аналогічних підприємств, було встановлено, що витрати будуть формуватися так, як подано в табл. 6.

Розглянемо для якої величини запасу, що зберігається, застосувати цей склад, порівнюючи окремі рішення:

1. Будуємо рівняння витрат залежно від виду складу, а саме: частково механізований, механізований або автоматизований (табл. 7).

2. Порівнюємо склад із повністю ручним обслуговуванням із частково автоматизованим складом:

$$28x + 700000 = 25,2x + 1300000; x = 214285 \text{ палет}$$

Отримана величина запасу, що зберігається, є величиною, у якій змінні і постійні витрати – як центру частково механізованого, так і механізованого – є однаковими.

Щоб здійснити вибір відповідного складу, необхідно підставити до окремих функцій більшу або меншу від отриманої величину запасу.

Отже, до 214 285 палет вибираємо логістичний центр частково механізований, а вище від цього значення – механізований. Аналогічно видається ситуація у разі порівняння механізованого та автоматизованого.

Однак прийняття оптимального рішення можливе лише під час розрахунку ефективності запропонованих заходів.

Для розрахунку економічної ефективності необхідно визначити величину вартості послуг центру. Її доцільно встановлювати, використовуючи моделі ціноутворення, які ґрунтуються на конкуренції. Було досліджено пропозиції основних операторів логістичного ринку (табл. 8).

Про економічну доцільність інвестицій у логістичний центр свідчить період окупності. У розрахунок було закладено: вартість будівництва – 6 тис. грн./м<sup>2</sup> (для частково механізованого), 8,4 тис. грн./м<sup>2</sup> (для механізованого), 10,2 тис. грн./м<sup>2</sup> (для автоматизованого); розрахункову площу – 10 тис. м<sup>2</sup>; величину товаропотоку – 730 тис. палетомісць (ПМ), добовий товаропотік – 2 тис. ПМ, середній товарний запас – 10 тис. ПМ.

Результати розрахунку зведено в табл. 9.

Ураховуючи специфіку підприємства, для ефективної роботи доцільно зупинитися на автоматизованому складському комплексі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підвищення ефективності діяльності логістичної системи підприємства на основі триаспектної моделі «ресурсозабезпечення – інтеграція процесів – стратегічні цілі» потребує забезпечення таких дій: стандартизації транспортних та складських систем; автоматизації завдань із переміщення логістичних продуктів; інформатизації процесів прийняття рішень та інтеграції інформаційних систем; координації дій. Переміщення матеріальних потоків логістичним ланцюгом неможливе без концентрації в певних місцях необхідних запасів, для зберігання яких призначено відповідні склади. Переміщення через склад пов'язано з витратами праці, що збільшує вартість товару, тому склад необхідно розглядати не ізольовано, а як інтегровану складову частину логістичного ланцюга. Тільки такий підхід дасть змогу забезпечити успішне виконання основних функцій складу і досягнення високого рівня рентабельності. Розмір логістичного центру повинен становити 12 735 м<sup>2</sup>. Ураховуючи специфіку роботи підприємства, доцільно зупинитися на автоматизованому логістичному центрі. Про економічну доцільність інвестицій у логістичний центр свідчить період окупності. Для даного варіанту запропонованого логістичного центру транспортного підприємства термін окупності становить три роки.

Таблиця 8

**Порівняльна таблиця вартості послуг операторів українського ринку**

Назва послуги	Од-вим.	«оператор 1»	«оператор 2»	«оператор 3»	«оператор 4»
Вартість зберігання вантажу протягом доби	грн	1,95	2,19	2,19	1,8
Комплектація замовлення (за відбір одного монопіддона та переміщення на рампу)	грн	5,38	індивід.	10	10
Комплектація замовлення (за відбір однієї коробки та переміщення на рампу)	грн	25	індивід.	індивід.	10
Завантаження однієї палети після комплектації	грн	9,28	10	10	9,28
Завантаження однієї палети	грн	10	10	10	10
Розвантаження однієї палети	грн	10	10	10	10
Розвантаження вручну одного ящика	грн	0,23	індивід.	індивід.	індивід.
Палетизація	грн	8,8	10	індивід.	індивід.
Разом за 1 монопалету	грн	73,43	52,38	62,38	індивід.
Разом за 1 збірну палету	грн	441,6	201,9	1502	індивід.

Таблиця 9

**Розрахунок доходу та періоду окупності інвестицій у логістичний центр підприємства**

Вид центру	Постійні витрати, грн.	Змінні витрати, грн./ПМ	Ціна, грн./ПМ	Загальні витрати, тис. грн.	Дохід, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.	Період окупності, років
частково механізований	700000	28	40	21140	29200	8060	7
механізований	1300000	25,2	50	19696	36500	16804	5
автоматизований	2400000	14	60	12620	43800	31180	3

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бакалінський О.В. Агреговане вимірювання споживчої цінності перевезень пасажирів. Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2570&p=1>.
2. Говорухко Т.А., Клімаш Н.І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісноорієнтованого підходу: монографія. К.: Логос, 2013. 204 с.
3. Касич А.О., Хіміч І.Г. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Бізнес Інформ. 2012. № 12. С. 176–179.
4. Коваленко Л.О., Костюк Д.М. Фінансове забезпечення розвитку міського електротранспорту: стан, проблеми та перспективи вирішення. Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. 2012. Вип. 1. С. 232–239.
5. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 215 с.
6. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2009. 132 с.
7. Миротин Л.Б., Некрасов А.Г. Эффективность интегрированной логистики. URL: [www.adviss.ru/content/view/10/7](http://www.adviss.ru/content/view/10/7).
8. Мних Є.В. Аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємств: навч. посіб. К.: НМК ВО, 2008. 159 с.
9. Негашев Е.В., Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: Финансы и статистика, 2013. 134 с.
10. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп Бизнес, 2010. 320 с.
11. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства. Бізнес Інформ. 2013. № 5. С. 231–237.
12. Салига О.М. Антикризове фінансове управління підприємством: підручник. К.: КНЕУ, 2005. 386 с.
13. Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія. Запоріжжя: КПУ, 2013. 90 с.
14. Харчук О.Г. Управління ефективністю діяльності підприємств пасажирського господарства. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». 2012. Вип. 21–22. Ч. 1. С. 260–265.
15. Яновський П.О. Пасажирські перевезення. К.: НАУ, 2012. 436 с.

**REFERENCES:**

1. Bakalinskyj O.V. Aghregovane vymirjuvanja spozhyvchoji cinnosti perevezenj pasazhy-

- riv / O.V. Ba- kalinsjkyj // Efektyvna ekonomika, 2013. – № 12. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2570&p=1>.
2. Ghovorushko T.A. Upravlinnja efektyvnistju dijajlnosti pidpryjemstv na osnovi vartisnoorijentovanogho pidkhodu : [monohrafija] / T.A. Ghovorushko, N.I. Klimash. – K. : Loghos, 2013. – 204 s.
3. Kasych A.O. Metodychni pidkhody do ocinky efektyvnosti dijajlnosti pidpryjemstva / A.O. Kasych, I.Gh. Khimych // Biznes-Inform. – 2012. – № 12. – S. 176–179.
4. Kovalenko L.O., Kostjuk D.M. Finansove zabezpechennja rozvytku misjkogho elektrotransportu: stan, problemy ta perspektyvy vyrishennja / L.O. Kovalenko, D.M. Kostjuk // Naukovyj visnyk Chernighivskogho derzhavnogho instytutu ekonomiky i upravlinnja. Serija 1: Ekonomika. – 2012. – Vyp. 1. – S. 232–239.
5. Kucenko A.V. Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm upravlinnja efektyvnistju dijajlnosti pidpryjemstv spozhyvchoji kooperaciji Ukrajinny : [monohrafija] / A.V. Kucenko. – Poltava : RVV PUSKU, 2008. – 215 s.
6. Mec V.O. Ekonomichnyj analiz finansovykh rezuljtativ ta finansovogho stanu pidpryjemstva : [navch. posibnyk]. – K. : KNEU, 2009. – 132 s.
7. Myrotyn L.B., Nerasov A.Gh. Efektyvnostj ynteghryrovannoju loghistyky [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : [www.adviss.ru/content/view/10/7](http://www.adviss.ru/content/view/10/7).
8. Mnykh Je.V. Analiz finansovogho stanu i finansovykh rezuljtativ dijajlnosti pidpryjemstv : [navch. posibnyk]. – K. : NMK VO, 2008. – 159 s.
9. Neghashev E.V. Metodyka fynansovogho analyza dejateljnosti kommercheskykh orghanyzacyj / E.V. Neghashev, A.D. Sheremet. – M. : Fynansy i statystyka, 2013. – 134 s.
10. Norton D. Sbalansyrovannaja systema pokazatelej. Ot strategyy k dejstvju / D. Norton, R. Kaplan. – M. : Olymp Byznes, 2010. – 320 s.
11. Otenko V.I. Formuvannja analitychnogho instrumentariju ocinky efektyvnosti dijajlnosti pidpryjemstva / Biznes Inform. – 2013. – № 5. – S. 231–237.
12. Salygha O.M. Antykryzove finansove upravlinnja pidpryjemstvom : [pidruchnyk] / O.M. Salygha. – K. : KNEU, 2005. – 386 s.
13. Strilec Je.M. Efektyvnistj jak ekonomichna kategorija / Je.M. Strilec. – Zaporizhzhja : KPU, 2013. – 90 s.
14. Kharchuk O.Gh. Upravlinnja efektyvnistju dijajlnosti pidpryjemstv pasazhyrsjkogho ghospodarstva / O.Gh. Kharchuk // Zbirnyk naukovykh pracj Derzhavnogho ekonomiko-tekhnologhichnogho universytetu transportu. Ser. "Ekonomika i upravlinnja". – 2012. – Vyp. 21–22. – Ch. 1. – P. 260–265.
15. Janovsjkyj P.O. Pasazhyrsjki perevezennja / P. O. Janovsjkyj. – K. : NAU, 2012. – 436 s.

**Popova Yu.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Business  
Logistics and Transport Technologies  
State University of Infrastructure and Technology

**Brega V.Y.**

Master's Degree  
State University of Infrastructure and Technology

**Savchenko A.V.**

Master's Degree  
State University of Infrastructure and Technology

**LOGISTICS CENTRE AS A WAY TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE TRANSPORT ENTERPRISE**

The article analysis of the logistics activities of the enterprise showed that there are such functional areas that have the potential for development and the ability to reduce costs and generate additional profits. Among such areas should be noted warehouse logistics. The expansion of the enterprise's activity leads to a decrease in the efficiency of warehouse operations.

So, the warehouse complex plays a big role in the work of the modern distribution network. The efficiency of work and the developed infrastructure of the warehouse complex directly influence the effective operation of the enterprise, its competitiveness in the market.

Improving the efficiency of the enterprise's logistics system based on a three-dimensional model (resource supply – process integration – strategic goals) requires the following actions: standardization of transport and storage systems; automation of tasks for the movement of logistics products; informatisation of decision-making processes and integration of information systems; coordination of actions. The movement of material flows by the logistic chain is impossible without the concentration in certain places of the necessary stocks, for the storage of which the corresponding warehouses are intended. Moving through the warehouse is associated with labour costs, increases the cost of goods. Therefore, the composition should not be considered in isolation but as an integrated part of the logistics chain. Only such an approach will ensure the successful execution of the basic functions of the warehouse and the achievement of a high level of profitability. The size of the logistics centre should be 12,735 sq. m. Given the specifics of the enterprise, it is advisable to stay at the automated logistics centre. On the economic feasibility of investment in the logistics centre shows a payback period. For this option of the proposed logistics centre of the transport company, the payback period is 3 years.

## ЛОГІСТИКА ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА LOGISTICS OF PASSENGER TRANSMISSIONS: THEORY AND PRACTICE

*У статті досліджено сучасні проблеми розвитку пасажирських перевезень; визначено напрями забезпечення ефективної діяльності підприємств пасажирського комплексу залізничного транспорту. Сервіс на транспорті у пасажирських перевезеннях – це високоякісне адресне обслуговування пасажирів, що включає забезпечення перевезень, надання комплексу послуг та виконання додаткових робіт. Логістичні центри повинні обслуговувати не тільки пасажирів, які звертаються до них, а й працювати з потенційними клієнтами, організувати рекламні кампанії. Процес накопичення логістичних ресурсів в інформаційній мережі досяг рівня, що дає змогу говорити про можливість формування комерційних та умовно-комерційних віртуальних інформаційно-логістичних центрів. Саме жорстка конкуренція на ринку змушує переглядати принципи функціонування підприємств транспортної галузі. Тому центри логістики пасажирських перевезень повинні утворюватися на великих пересадочних вузлах, на залізничних вокзалах, у сервіс-центрах.*

**Ключові слова:** логістичний центр, пасажирські перевезення, ефективність, залізничний транспорт, логістика.

*В статье исследованы современные проблемы развития пассажирских перевозок; определены направления обеспечения эффективной деятельности предприятий пассажирского комплекса железнодорожного транспорта. Сервис на транспорте в пассажирских перевозках – это высококачественное адресное обслуживание пассажиров, включая обеспечение перевозок, предоставление комплекса услуг и выполнение дополнительных работ. Логистические центры должны обслуживать не только пассажиров, которые обращаются к ним, а и работать с потенциальными клиентами,*

*организовывать рекламные кампании. Процесс накопления логистических ресурсов в информационной сети достиг уровня, позволяющего говорить о возможности формирования коммерческих и условно-коммерческих виртуальных информационно-логистических центров. Именно жесткая конкуренция на рынке заставляет пересматривать существующие принципы функционирования предприятий транспортной отрасли, поэтому центры логистики пассажирских перевозок должны образовываться на больших пересадочных узлах, на железнодорожных вокзалах, в сервис-центрах.*

**Ключевые слова:** логистический центр, пассажирские перевозки, эффективность, железнодорожный транспорт, логистика.

*The article examines the current problems of the development of passenger traffic; The directions of ensuring the effective activity of enterprises of the passenger complex of railway transport are determined. Transport service in passenger traffic is a high-quality address service for passengers, including the provision of transportation, the provision of a range of services and the performance of additional work. Logistics centres should serve not only passengers who turn to them, but also work with potential customers, organize advertising campaigns. The process of accumulating logistics resources in the information network has reached a level that makes it possible to talk about the possibility of forming commercial and conditionally commercial virtual information and logistics centres. It is fierce competition in the market that makes it necessary to revise the existing principles of functioning of enterprises of the transport industry. Therefore, logistics centres for passenger traffic should be formed at large interchange nodes, at railway stations, and in service centres.*

**Key words:** logistics centre, passenger transportation, efficiency, rail transport, logistics.

УДК 656.072

**Попова Ю.М.**

к.е.н.,  
доцент кафедри бізнес-логістики  
та транспортних технологій  
Державний університет інфраструктури  
та технологій

**Голодняк Д.В.**

магістр  
Державний університет інфраструктури  
та технологій

**Гайовий П.О.**

магістр  
Державний університет інфраструктури  
та технологій

**Постановка проблеми.** Розвиток конкуренції у сфері оперування пасажирськими вагонами і стрімке зростання кількості власників вагонів призвели до переходу від управління за принципом «єдиного парку» до самостійної побудови логістичних ланцюжків приватними компаніями-операторами. Це призводить до погіршення якості та ефективності використання залізничних вагонів. Погіршення експлуатаційних показників роботи вагонного парку потребує збільшення його розмірів, тому що для вивезення тієї ж кількості пасажирів, пред'явлених до перевезення, потрібен більший парк вагонів. Збільшення кількості вагонів у мережі створює додаткове навантаження на залізничну інфраструктуру і, як наслідок, призводить до зниження швидкості руху поїздів й уповільнення руху товару в національній економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню особливостей і аналізу перспектив пасажирських перевезень різними видами транспорту присвячено праці вітчизняних і зарубіж-

них учених: А.А. Бакаєва, Н.О. Божок, В.В. Гудкової, В.Л. Диканя, Г.Д. Ейтутіса, О.О. Матусевич, О.О. Петренко, О.М. Полякова, Т.Ю. Чаркіної, К.М. Шерепи та багатьох інших [1; 2].

**Постановка завдання.** Мета статті – обґрунтувати необхідність поліпшення обслуговування пасажирських перевезень за рахунок актуалізації логістики на залізничному підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Логістика у пасажирських перевезеннях – це управління пасажиропотоками та пов'язані з ними інформаційні, фінансові та сервісні потоки в процесі їх переміщення з пункту відправлення в пункт призначення за забезпечення оптимальних витрат.

Доставка «точно в термін» та «від дверей до дверей» для пасажирів у сучасному ритмі життя має особливе значення. Однак якщо у логістиці вантажних перевезень йдеться про вибір найбільш раціонального маршруту просування вантажу оператором перевезень, то в пасажирських перевезеннях – про мобільність, яка має на увазі

можливість вибору пасажиром виду транспорту залежно від розкладу руху транспортних засобів, загальної довжини поїздки, вартості проїзду, комплексу додаткових послуг, що пропонується по всьому ланцюгу пересування пасажиропотоку.

Завдання логіста у сфері пасажирських перевезень являє собою розроблення декількох варіантів логістичних ланцюгів переміщення по маршруту, що відрізняються між собою умовами проїзду та вартістю. Із запропонованих на ринку варіантів логістичних ланцюгів кожен пасажир самостійно повинен вибрати найбільш підходящу йому схему залежно від різних чинників.

Основними чинниками, що впливають на вибір пасажиром логістичного ланцюга пересування, є тривалість поїздки та її загальна вартість, тому кожний ланцюг повинен мати часову та вартісну характеристику. Однак найбільшу роль під час вибору маршруту пересування відіграє час невиробничого простою, особливо коли час очікування транспорту перевищує час поїздки. Слід відзначити, що в ранкові часи (під час проїзду до роботи, навчання та ін.) пасажир переважно вибирають ланцюг із мінімальним часом проїзду та середньою її вартістю, а ввечері (повертаючись додому) – із середнім часом та мінімальною вартістю.

Дослідження показали, що використання більш маневрених видів транспорту, таких як маршрутне таксі та мікроавтобус, на початково-кінцевих ланках логістичних ланцюгів до 5 км скорочує час поїздки по маршруту на 5–10 хвилин, але сумарна вартість квитків на проїзд при цьому перевищує вартість проїзду на 1 грн. 50 коп.

Необхідно враховувати й різний рівень доходів населення, тому запропоновані логістичні ланцюги повинні відрізнятися не тільки часом та вартістю проїзду, а й якістю та кількістю додаткових послуг, а також загальним комфортом поїздки.

Поняття комфорту нерозривно пов'язане з поняттям сервісу. Якщо говорити про логістику в сервісному обслуговуванні пасажирів на транспорті, то пасажир може вибрати логістичний ланцюг пересування, який залежить не від двох чинників «ціна – час», а від трьох: «ціна – час – послуги». При цьому значення поняття «сервіс» включає у себе основну, супутню та додаткову послугу.

Основна послуга – це перевезення пасажирів, пересування для реалізації їх потреби та мети поїздки. Супутніми є послуги, необхідні для того, щоб використовувати основну. Це продаж квитків, їх доставка клієнту (додому або на роботу), послуги провідників, надання постільної білизни, кондиціонування повітря у вагоні та ін.

Додатковими вважаються послуги, які додають до основної додаткову вигоду, наприклад надання Інтернету, забезпечення пресою, журналами, предметами особистої гігієни, персональним сейфом, охороною та ін.

Інакше кажучи, залізниця повинна пропонувати пасажиру не тільки переміщення від пункту відправлення до пункту призначення, а й варіанти логістичних ланцюгів переміщення за маршрутом «початковий пункт – кінцевий пункт» та весь спектр послуг, пов'язаних із цим [26, с. 72].

На одному логістичному ланцюгу можуть бути реалізовані перевезення різних рівнів – класів комфортності, які відрізняються один від одного як використанням рухомого складу, його технічними та експлуатаційними характеристиками, так і, навпаки, супутніми та додатковими послугами. Цей набір послуг має бути сформований за адресою під кожний клас поїздки залежно від сегменту пасажиропотоків. При цьому, говорячи про клас поїздки, береться до уваги не тільки тип вагону та весь спектр додаткових послуг, а й тип рухомого складу інших видів транспорту, що беруть участь у логістичному перевезенні, а також послуги, які пропонуються у цих транспортних засобах і в пунктах пересадок.

Пропонується вдосконалений підхід до обслуговування пасажирів, який повинен починатися не з моменту його посадки у транспортний засіб, не з моменту прибуття на станцію відправлення і навіть не з моменту придбання квитка, а з моменту виникнення бажання здійснити поїздки. Потенційний пасажир повинен бути поінформований про послуги пасажирської компанії, можливі логістичні ланцюжки пересування, класи обслуговування та набір послуг. У цьому зв'язку створення та робота логістичних центрів пасажирських перевезень на вокзалах та в сервіс-центрах – це невід'ємна частина ефективного розвитку всіх видів транспорту.

Початком функціонування логістичних центрів перевезень повинна стати низка організаційних заходів, інженерних та наукових розробок. До них належать:

- перепланування вокзалів та будівництво нових пересадочних комплексів, а також проектування відповідної інфраструктури та пасажирських пристроїв;
- створення єдиного проїзного документа на всі види транспорту, що забезпечує логістичні перевезення (таким документом може бути транспортна картка, яка вже використовується у метро);
- розроблення системи продажу квитків та контролю оплати проїзду;
- розроблення системи управління роботою транспортних засобів, у тому числі оперативного керівництва;
- створення єдиної інформаційної системи для додержання функціонування логістичного центру перевезень;
- створення системи контролю якості пасажирських послуг, що надаються.

Основними функціями логістичного центру перевезень повинні стати:

- збір та обробка маркетингової інформації, формування вихідних даних, вибір пріоритетних напрямків, на яких доцільна організація логістичних перевезень;
- розроблення варіантів логістичних ланцюжків пересування пасажирів на транспортній мережі України та інших країн;
- розроблення варіантів транспортного обслуговування пасажирів на кожній ділянці логістичної системи;
- визначення варіантів технології пересування пасажирів по ділянках логістичних ланців на різних видах транспорту та їх техніко-економічна оцінка;
- встановлення ієрархії видів транспорту та визначення порядку та умов взаємодії між задіяними видами транспорту на кожному логістичному ланці, а також договірна робота;
- організація документообігу та фінансових взаємних розрахунків по логістичних ланцюгах перевезення пасажирів;
- визначення пропускної та переробної спроможності логістичних систем, вузьких місць на логістичних ланцюжках пересування пасажирів, розроблення заходів із підвищення пропускної та переробної спроможності й їх оцінка;

– розрахунок потрібної кількості транспортних засобів та їх параметрів по кожній ланці логістичної системи;

- техніко-економічна оцінка варіантів пересування пасажирів по кожному логістичному ланцюжку (за грошовими та часовими витратами);
- побудова інтегрованих графіків руху видів транспорту, вибраних для забезпечення логістичних перевезень;
- організація системи оперативного управління роботою транспортних засобів усіх видів транспорту, обслуговуючих окремі логістичні перевезення;
- інформаційне обслуговування пасажирів;
- оцінка якості сервісного обслуговування за варіантами перевезення.

При цьому логістичні центри повинні обслуговувати не тільки пасажирів, які звертаються до них, а й працювати з потенційними клієнтами, організувати рекламні кампанії. Процес накопичення логістичних ресурсів в інформаційній мережі досяг рівня, що дає змогу говорити про можливість формування комерційних та умовно-комерційних віртуальних інформаційно-логістичних центрів.

Існує така схема логістики пасажирських перевезень (рис. 1).



Рис. 1. Схема логістики пасажирських перевезень залізничного підприємства

З урахуванням зазначених обмежень для досягнення цільового стану сегмента залізничних перевезень в Україні доцільно використання інструментів, наведених на рис. 2.

Центри логістики пасажирських перевезень повинні утворюватися на великих пересадочних вузлах, на залізничних вокзалах, у сервіс-центрах. Будь-який пасажир повинен мати можливість звернутися у логістичний центр для отримання консультації про логістичні ланцюжки, наявні напрямки, які обслуговуються логістичним центром перевезень. Застосування логістичних методів у пасажирських перевезеннях дає змогу узгодити роботу різних видів транспорту та знизити невиробничі простой пасажирів, а також найбільш повно задовольнити потребу різних сегментів пасажиропотоку в основних, супутніх та додаткових послугах.

### Висновки з проведеного дослідження.

Сучасна вітчизняна і світова практика свідчить про зростання ролі послуг у конкурентоздатності підприємств на ринках збуту. Споживач фактично здобуває не тільки товар як фізичний об'єкт, а й послуги, які супроводжують його продаж. У цих умовах для більшості споживачів стала важливою не сама пропозиція, а скоріше суб'єктивний спосіб її сприйняття, тому в останні роки прерогативою логістики поряд з управлінням матеріальними потоками є й управління сервісними потоками.

Жорстка конкуренція на ринку змушує переглядати наявні принципи функціонування підприємств транспортної галузі. Для збереження своїх ринкових позицій підприємствам необхідно докласти зусиль у напрямі знаходження додаткових можливостей зниження рівня витрат, підвищення якості обслуговування споживачів. Накопичені проблеми

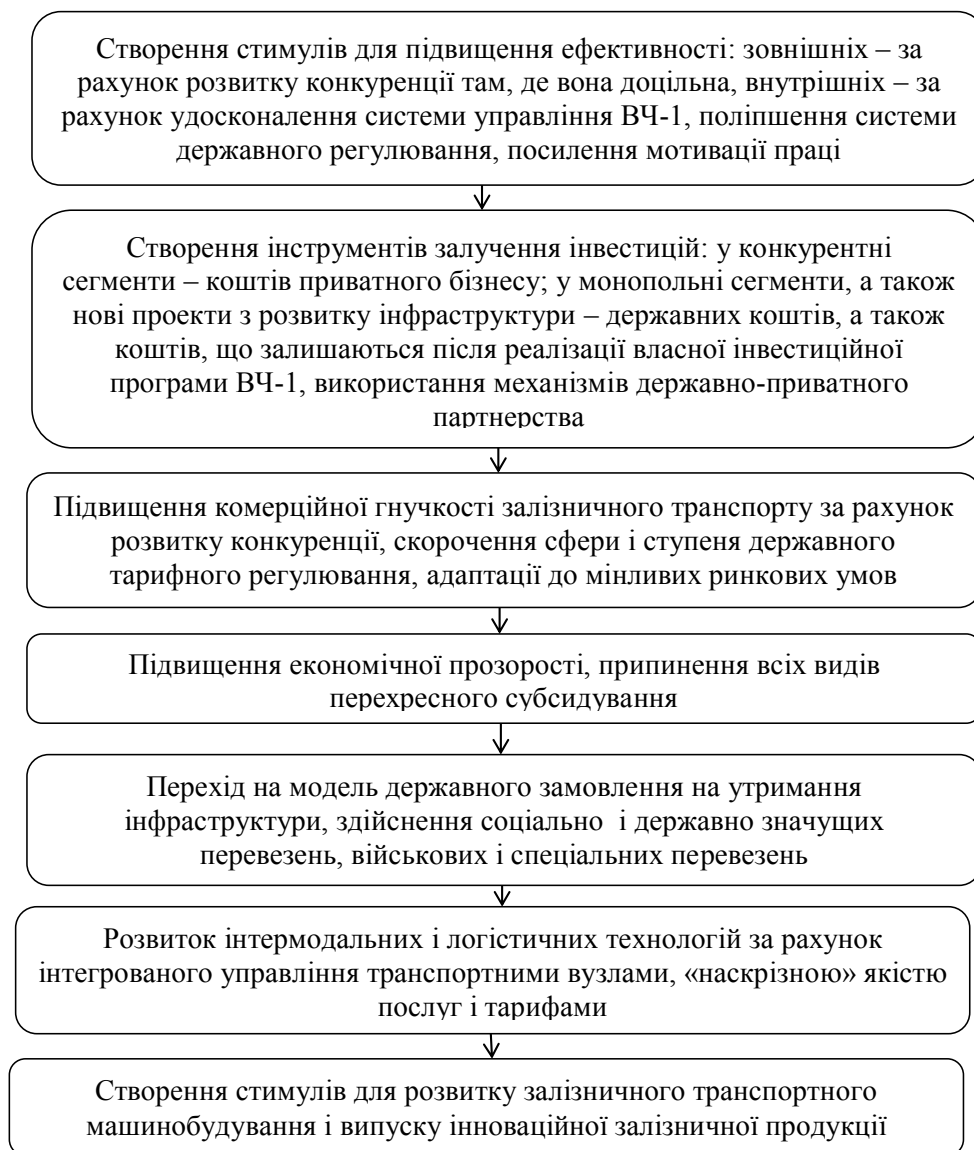


Рис. 2. Інструменти підвищення ефективності функціонування залізничного підприємства



потребують системного та комплексного підходу до їх вирішення. Як показує світовий досвід, одним із дієвих інструментів управління господарською діяльністю та забезпечення адаптивності суб'єктів ринку є логістика.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Полякова О.М., Іванченко Ю.В. Особливості розвитку пасажирських перевезень на залізничному транспорті. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. Вип. 57. С. 91–97.
2. Шерепа К. Аналіз функціонування пасажирського залізничного комплексу країни. Збірник науко-

вих праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління». 2012. Вип. 19. С. 231–235.

**REFERENCES:**

1. Poliakova O.M. Osoblyvosti rozvytku pasazhyrskykh perevezen na zaliznychnomu transporti [tekst] / O.M. Poliakova, Yu.V. Ivanchenko // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. Kharuiv. UkrDUZT. – 2017. – Vyp. 57. – S.91-97.
2. Sherepa, K. Analiz funktsionuvannia pasazhyrskoho zaliznychnoho kompleksu krainy [Tekst] / K. Sherepa // Zbirnyk naukovykh prats DETUT. Seriiia «Ekonomika i upravlinnia». – 2012. – Vyp. 19. – S. 231-235.

**Popova Yu.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Business  
Logistics and Transport Technologies  
State University of Infrastructure and Technology

**Golodnyak D.V.**

Master's Degree  
State University of Infrastructure and Technology

**Gayoviy P.O.**

Master's Degree  
State University of Infrastructure and Technology

**LOGISTICS OF PASSENGER TRANSMISSIONS: THEORY AND PRACTICE**

The article examines the current problems of the development of passenger traffic; The directions for ensuring the effective activity of enterprises of the passenger complex of railway transport are determined. Transport service in passenger traffic is a high-quality address service for passengers, including the provision of transportation, the provision of a range of services and the performance of additional work. Logistics centres should serve not only passengers who turn to them but also work with potential customers, organize advertising campaigns. The process of accumulating logistics resources in the information network has reached a level that makes it possible to talk about the possibility of forming commercial and conditionally commercial virtual information and logistics centres. It is fierce competition in the market that makes it necessary to revise the existing principles of operation of enterprises of the transport industry. Therefore, logistics centres for passenger traffic should be formed at large interchange nodes, at railway stations, and in service centres.

Modern domestic and world practice shows the growth of the role of services in the competitiveness of enterprises in the markets. The consumer actually acquires not only the goods as a physical object but also the services that accompany his sale. In these conditions, for the majority of consumers, the proposal itself, but rather the subjective method of its perception, became important. Therefore, in recent years, the prerogative of logistics, along with the management of material flows, is the management of service flows.

Fierce competition in the market makes it necessary to review the existing principles of operation of transport industry enterprises. To maintain their market position, enterprises need to make efforts to find additional opportunities for lowering costs, improving the quality of customer service. The accumulated problems require a systematic and integrated approach to their solution. As the world experience shows, one of the most effective tools for managing economic activity and ensuring the adaptability of market actors is logistics.

КОМУНІКАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ  
У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИCOMMUNICATION AND TECHNOLOGICAL TRANSFORMATIONS  
IN THE OPERATION OF ENTERPRISES OF UKRAINE

*У статті розглянуто вплив сучасних інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток українських підприємств різних видів економічної діяльності та їх системи менеджменту. Проаналізовано напрями використання мережі Інтернет підприємствами України та особливості застосування ними можливостей веб-сайтів. Окреслено цілі здійснення електронного обміну даними підприємств та мету використання соціальних медіа.*

**Ключові слова:** інформаційно-комунікаційні технології, інтелектуалізація, система менеджменту, підприємство, мережа Інтернет, веб-сайт.

*В статье рассмотрено влияние современных информационно-коммуникационных технологий на развитие украинских предприятий различных видов экономической деятельности и их системы менеджмента. Проанализированы направления использования сети Интернет предприятиями*

*Украины и особенности применения ими возможностей веб-сайтов. Определены цели осуществления электронного обмена данными предприятий и цели использования социальных медиа.*

**Ключевые слова:** информационно-коммуникационные технологии, интеллектуализация, система менеджмента, предприятие, сеть Интернет, веб-сайт.

*The article deals with the influence of modern information and communication technologies on the development of Ukrainian enterprises various types of economic activity and their management system. The directions of use of the Internet by enterprises in Ukraine and the peculiarities of the use possibilities of web sites are analysed. The goals of the electronic data exchange enterprises and the purpose of using social media are outlined.*

**Key words:** information and communication technologies, intellectualization, management system, enterprise, Internet network, website.

УДК 334.716

**Ситник Й.С.**

д.е.н., доцент,  
завідувач кафедри менеджменту  
персоналу та адміністрування  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Постановка проблеми.** Інформатизація, інтелектуалізація, когнітивізація й соціалізація розвитку національної економіки в умовах сьогодення вимагають актуалізації новітніх технологій управління підприємствами різних видів економічної діяльності. Важливим складником упровадження інтелектуалізаційно-комунікаційних процесів у менеджменті українських підприємств є використання можливостей сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), щоб створювати інформацію і знання, користуватися й обмінюватися ними, виробляти товари та надавати послуги, сприяючи результативній діяльності підприємств. Використання ІКТ за умов інтенсивного розвитку ринкових відносин є одним із найважливіших елементів ефективності систем менеджменту. Однак недостатній рівень усебічного використання ІКТ у менеджменті підприємств стосовно інтегрування управлінських дій для досягнення ефектів синергії та емерджентності в ухваленні управлінських рішень окреслює актуальність зазначеної проблематики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика впливу інформаційно-комунікаційних технологій на економічний розвиток підприємств та національного ринку країни була досліджена у наукових працях низки українських й іноземних учених, серед яких: О. Гудзь [4], С. Радзівська [6], Л. Довгань та І. Малик [5], Л. Федулова та Д. Кучер [10], В. Тронько [9], Н. Шпак [11], К. Безугла [1], О. Вільхівська [3], Д. Бел [2] та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз тенденцій використання інформаційно-

комунікаційних технологій підприємствами України та їхній вплив на систему менеджменту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За попередньою інформацією Державної служби статистики України, у 2017 р. серед національних підприємств використовували у своїй роботі комп'ютери 95,4%, із них 66,9% користувалися мережею Інтранет, а 61,7% – локальною комп'ютерною мережею. Мережу Екстранет мало кожне одинадцятье підприємство [8]. У цьому році майже всі підприємства (98,2%), які використовували комп'ютери, мали доступ до мережі Інтернет. Із них 41,1% мали власний веб-сайт, який забезпечував для 18,9% підприємств можливість обслуговування клієнтів; 17,4% – посилання на їхній веб-сайт у соціальних медіа; 11,6% – розміщення оголошень про відкриті вакансії в режимі он-лайн.

Більш глибоке дослідження стосовно використання ІКТ, проведене за період 2011–2015 рр., свідчить, що серед обстежених у 2015 р. в Україні підприємств за рекомендованими Євростатом видами економічної діяльності в усіх галузях 95,2% користувалися в роботі комп'ютерами. Найвищим рівень комп'ютеризації був серед підприємств фінансової та страхової діяльності – 98,9%, у сфері інформації та телекомунікацій – 98,2%, у переробній промисловості – 94,8%. Найнижчий рівень комп'ютеризації спостерігався у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 89,2% [8].

Паралельно зростало й використання Інтернету підприємствами усіх видів економічної діяльності та в середньому, за підсумками 2015 р., досягло

98,0% від кількості підприємств, які використовували комп'ютери. Однак показники впровадження складніших інтелектуально-інформаційних технологій підприємствами набагато нижчі, зокрема таких підприємств, що використовували: локальну комп'ютерну мережу – 61,9%; бездротовий доступ до своєї локальної комп'ютерної мережі – 35,1%; власний внутрішній веб-сайт, який функціонував у корпоративній комп'ютерній мережі, – 23,2%; розширену корпоративну мережу – 14,3% та ін. (рис. 1).

Підприємства, які мали доступ до Інтернету, використовували його для отримання банківських та фінансових послуг (93,9% підприємств); подання форм в електронному вигляді (92,0%); отримання форм в електронному вигляді (91,6%); одержання інформації про товари та послуги (55,9%); отримання адміністративних послуг (декларування, реєстрації, запиту на отримання дозволу) (52,5 %).

Майже у половини підприємств із доступом до Інтернету був веб-сайт, що функціонував у мережі Інтернет. Розміщували каталоги продукції або прейскуранти на веб-сайті 27,9% від усіх підприємств, що мали доступ до Інтернету. У 2016 р., використовуючи можливості веб-сайту, пропонували виготовляти продукцію згідно з вимогами клієнта або надавали можливість клієнтам самостійно розробляти дизайн продукції 27,3%. Кожне десяте підприємство здійснювало навчання персоналу в режимі онлайн, і майже кожне четверте підприємство розміщувало оголошення про вакансії або

про подання заяви на заміщення вакантних посад у режимі онлайн (рис. 2).

Підприємства, які використовували у своїй роботі комп'ютери, активно здійснювали електронний обмін даними (передавали або отримували дані для/від органів влади й транспортну документацію, відправляли платіжні доручення фінансовим установам, одержували (надсилали) електронні рахунки-фактури, відправляли замовлення постачальникам, передавали або отримували інформацію про продукцію, отримували замовлення від клієнтів) (рис. 3).

Для підприємств, що здійснювали регулярний електронний обмін інформацією, ключовими його напрямками були: рівень матеріально-технічного забезпечення, виробничі плани або прогноз попиту стосовно постачальників для 13,6% підприємств, а щодо клієнтів – для 12,5%. Водночас частка підприємства, які для регулярного обміну інформацією використовували веб-сайт, становила 25,2% від тих, які мали доступ до Інтернету, а від тих, що використовували електронний обмін даними, – 86,7%.

Стосовно масштабів діяльності підприємств: доступ до Інтернету мали 97,5 % малих підприємств, 99,1% середніх та 99,7% великих. Проте частка середньої кількості працівників (разом зі штатними, позаштатними), що регулярно використовували приєднаний до мережі Інтернет комп'ютер, на малих підприємствах становила 93,5% від середньої кількості працівників, що

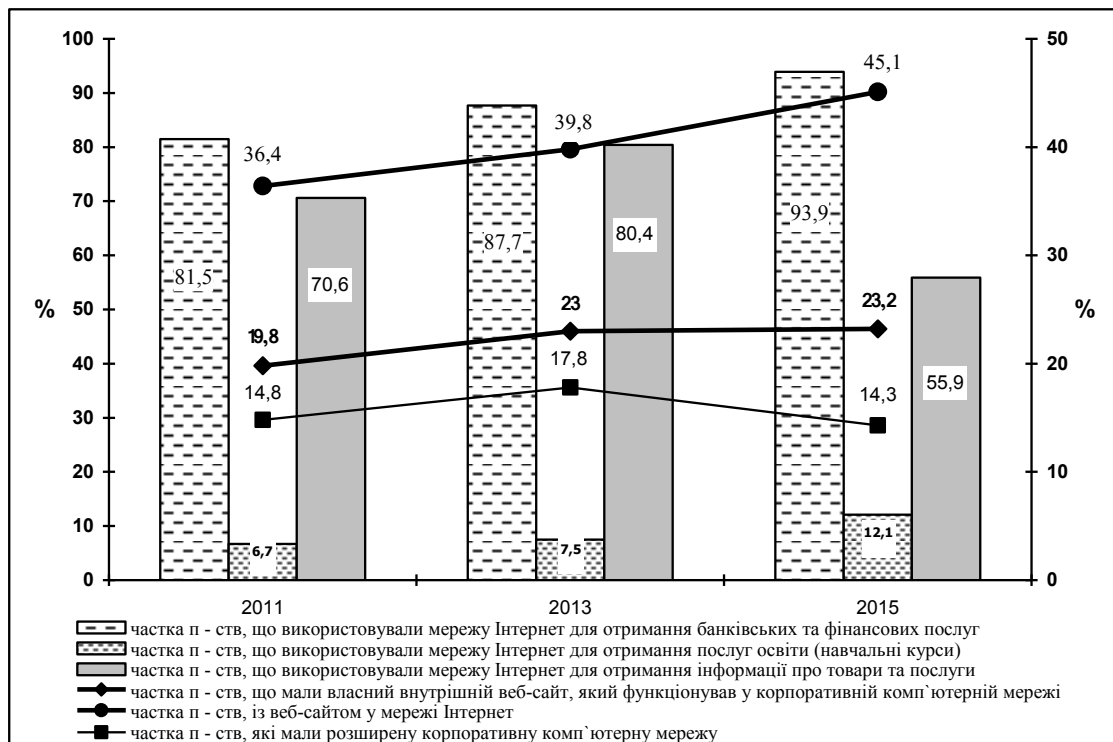
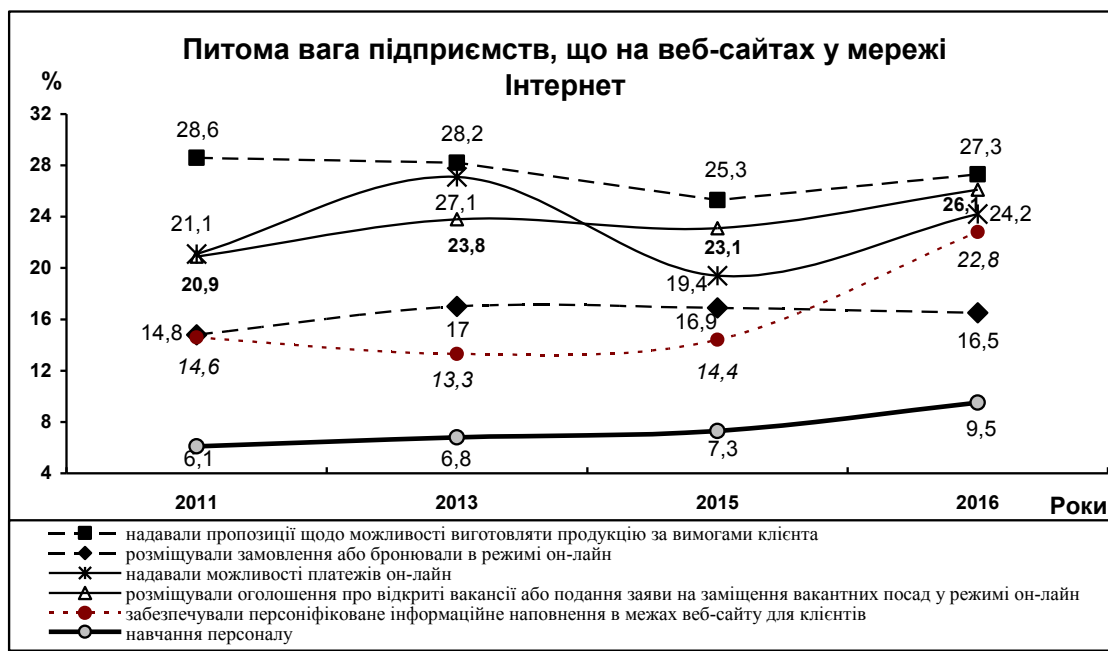


Рис. 1. Напрями використання мережі Інтернет підприємствами в Україні протягом 2011–2015 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором за [8]



**Рис. 2. Застосування можливостей веб-сайту мережі Інтернет підприємствами в Україні за період 2011–2016 рр., %**

Джерело: розраховано та побудовано автором за [8]



**Рис. 3. Цілі здійснення електронного обміну даними підприємств у 2011–2015 рр.**

Джерело: розраховано та побудовано автором за [8]

використовували комп'ютер, на середніх – 90,4% та на великих – 70,2%.

Отже, кількість робочих місць з інтенсивним використанням ІКТ у мережі Інтернет вища серед малих і середніх підприємств. Усі підприємства (малі, середні та великі) широко використовували можливості Інтернету для отримання банківських і

фінансових послуг і подання та одержання форм в електронному вигляді, а також для отримання інформації про товари та послуги, отримання адміністративних послуг лише в електронній формі без потреби додатково працювати з паперами. Розрив за ступенем доступності інформаційних технологій, зокрема мережі Інтернет, та

масштабом їх використання для внутрішніх потреб менеджменту зберігається. ІКТ дуже повільно впливають на інтелектуалізацію інструментарію менеджменту більшості підприємств як за видами економічної діяльності, так і за їх розміром. Це підтверджує значущість для ефективності систем менеджменту в сучасних умовах соціальних медіа та рівень їх використання на підприємствах. Так, серед українських підприємств, які використовували впродовж року комп'ютери і паралельно певні соціальні медіа, у 2015 р. їх питома вага незначна. Зокрема, соціальні мережі використовувало 17,3% підприємств, блоги чи мікроблоги підприємства – 5,2%, мультимедійний вміст веб-сайтів – 10,9% та засоби обміну знаннями – 18,8% підприємств (рис. 4). Для підприємств різних розмірів використання соціальних медіа чітко корелює з масштабом: що більші підприємства за розміром, то активніше користуються соціальними ІКТ.

Мета використання соціальних медіа теж має певні особливості як для підприємств різних розмірів, так і різних видів економічної діяльності (рис. 5). Зокрема, до обміну поглядами, думками або знаннями всередині СМ за допомогою соціальних медіа найбільше тяжіють підприємства у сфері інформації та телекомунікацій (23,0%), професійної, наукової та технічної діяльності (16,3%), фінансової та страхової діяльності (16,2%).

Найменше зацікавлені в обміні поглядами і знаннями через соціальні медіа підприємства у сфері

операцій із нерухомим майном (6,6%), транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (7,1%), будівництва (7,9%) та переробної промисловості (8,3%).

За всіма напрямками досягнення мети через використання соціальних медіа найактивнішими серед усієї сукупності досліджуваних підприємств є великі підприємства, а малі майже вдвічі менше використовують ці технології. Загалом підприємства розвивали більше автоматизацію та інформатизацію надання й отримання послуг щодо суб'єктів зовнішнього середовища (органи влади, партнери), ніж щодо внутрішніх адміністративних, координаційних та мотиваційних функцій своїх підсистем менеджменту та персоналу.

Під час проведення спостереження (СБ «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України», 2016 р.) виявлено, що більше ніж третини персоналу підприємств було важко оцінити переваги від використання ІКТ для поліпшення роботи в таких напрямках, як виробництво продукції, управління матеріально-технічним забезпеченням та організування ринків збуту.

Це один із загальноновизнаних чинників, що стримують використання ІКТ, поряд із відсутністю ресурсів для використання ІКТ та мотивації у персоналу. У напрямі системи обліку більше ніж третина респондентів вказали на середні або значні поліпшення від використання ІКТ (табл. 1).

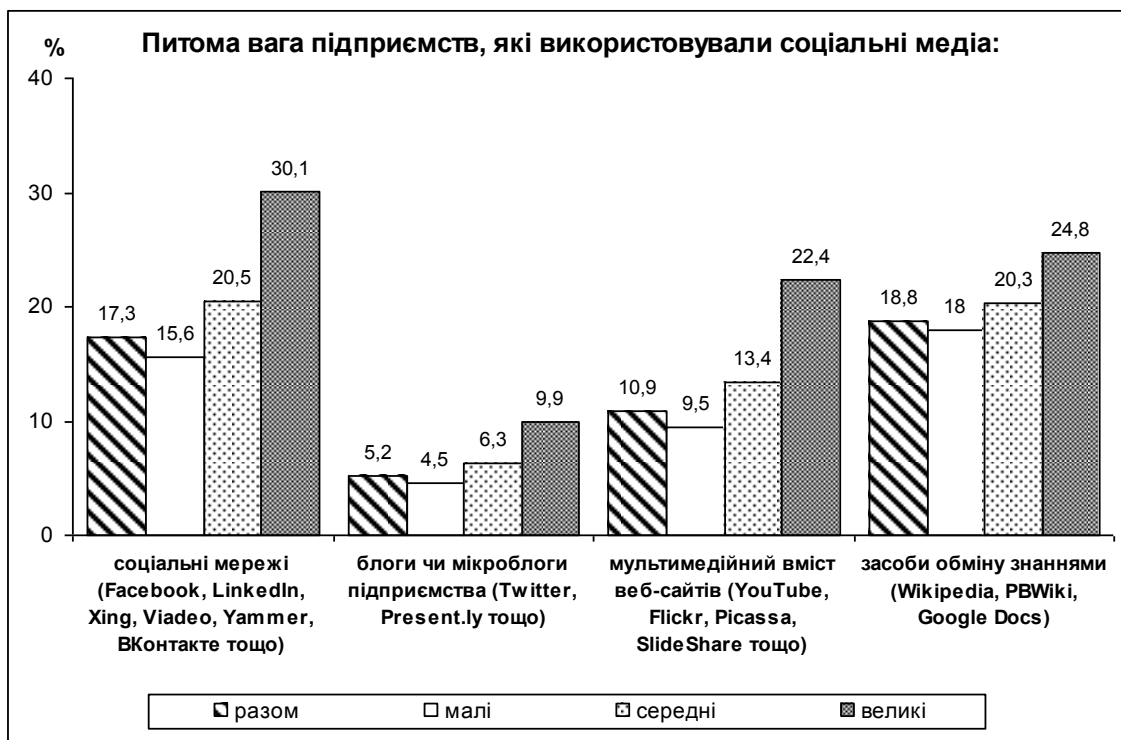


Рис. 4. Використання соціальних медіа на підприємствах у 2015 р.

Джерело: розраховано та побудовано автором за [8]

Водночас серед підприємств активніше використання сервісів ІКТ корелює з такими чинниками, як вид економічної діяльності, розмір підприємства, чисельність персоналу, частка середньої кількості працівників, що використовували комп'ютер, частка середньої кількості працівників, які регулярно використовували приєднаний до мережі Інтернет комп'ютер, наявність корпоративної комп'ютерної мережі й доступ до широкосмугового зв'язку.

Отже, інтелектуалізаційний розрив у системі менеджменту підприємств може бути настільки ж глибоким, як і розрив між підприємствами різних видів економічної діяльності. Розширення можливостей через ІКТ для встановлення комунікацій-

них з'єднань між менеджментом та персоналом підприємств лише обмежено і суто технологічно впливає на зменшення інформаційно-інтелектуальної нерівності.

**Висновки з проведеного дослідження.** Трансфер, виробництво й споживання інформації, знань, інтелектуального продукту в інтелектуально-знаннєвій економіці мізерно позначаються на зростанні чисельності користувачів і перетворювачів інтелектуального потенціалу на інтелектуальний капітал менеджменту підприємств, до того ж понад 80% підприємств не провадять жодної інноваційної діяльності. У цьому контексті першочерговим завданням для підприємств, які подолали розрив

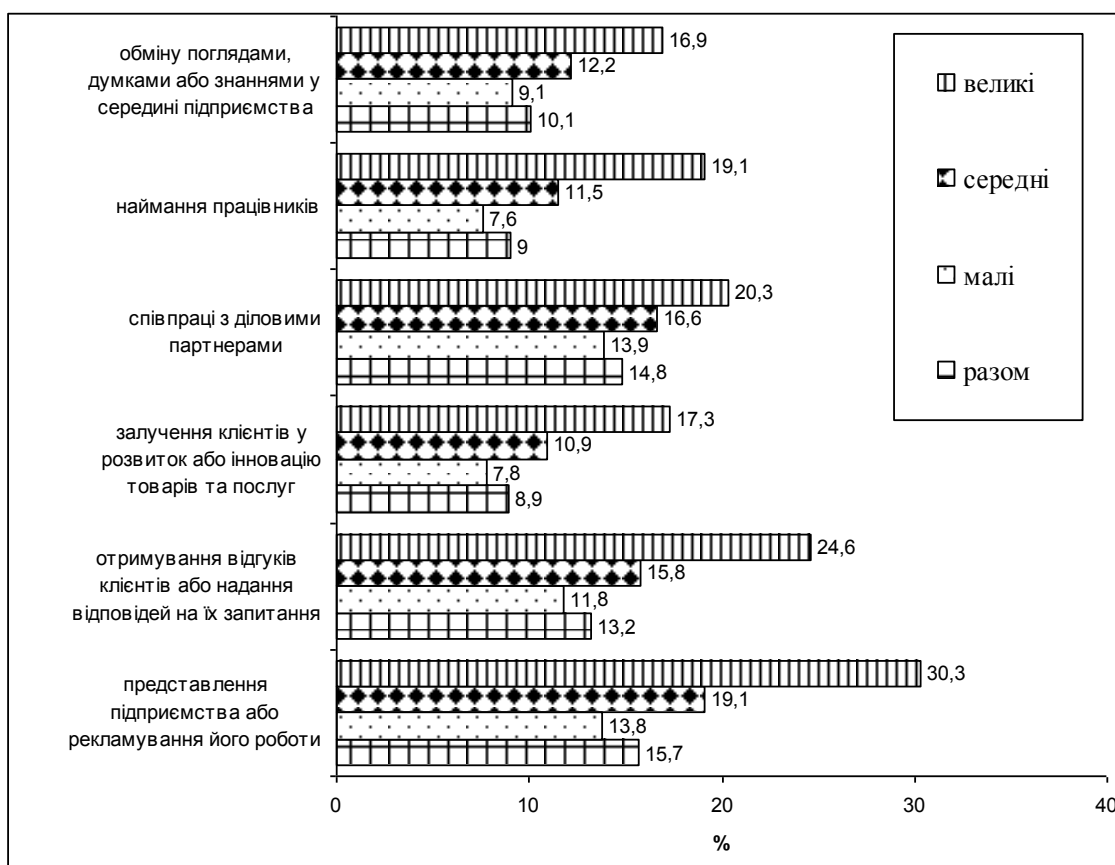


Рис. 5. Мета використання соціальних медіа на підприємствах у 2015 р.

Джерело: розраховано та побудовано автором за [8]

Таблиця 1

Відповіді респондентів щодо усвідомлення переваг від використання ІКТ (кількість відповідей, % до кількості відповідей за окремими напрямками)

	мало / жодних поліпшень	середні поліпшення	значні поліпшення	складно відповісти
Управління рівнем матеріально-технічного забезпечення	27,0	27,7	10,2	35,1
Система обліку	14,2	33,3	32,3	20,2
Виробництво товарів або послуг	31,3	22,6	8,5	37,6
Організування ринків збуту	28,8	24,5	10,7	36,0

Джерело: розраховано та побудовано автором за [8]

у доступі до ІКТ, є подолання інтелектуалізаційного розриву – за можливостями (здатностями, формуванням ментального простору).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безугла К.О. Інформаційно-комунікаційні технології як фактор інноваційного розвитку економіки. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. 2013. № 18. С. 42–55.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 2004. 944 с.
3. Вільхівська О.В. Удосконалення положень інноваційного розвитку підприємств на основі технологій електронного бізнесу. Бізнес Інформ. 2018. № 2. С. 273–278.
4. Гудзь О.Є. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології в управлінні підприємств. URL: [http://www.dut.edu.ua/uploads/p\\_1010\\_70172914.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_70172914.pdf).
5. Довгань Л.Є., Малик І.П. Тенденції та проблеми розвитку сфери інформаційних технологій в Україні: кадрові аспекти. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2017. С. 437–443. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/viewFile/108718/103666>.
6. Радзівська С.О. Глобальні економічні процеси та Україна. Міжнародна економічна політика. 2014. № 1(20). С. 80–104.
7. Ситник Й.С. Формування інтегрованої інформаційної системи для потреб інтелектуалізації систем менеджменту промислових підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 10(136). С. 266–274.
8. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України, 2016–2017 рр.: стат. бюлетень / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2018/05/82.pdf>.
9. Тронько В.В. Вплив ІКТ на економічний розвиток країни. Ефективна економіка. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3959>.
10. Федулова Л.І., Кучер Д.Б. Передумови формування інформаційно-технологічної інфраструктури торговельних підприємств. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 1. С. 73–86.
11. Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств: монографія; Нац. ун-т «Львів. політехніка». Л.: Львівська політехніка, 2011. 327 с.

#### REFERENCES:

1. Bezuhla K.O. Informatsiyno-komunikatsiyni tekhnolohiyi yak faktor innovatsiynoho rozvytku ekonomiky / K.O. Bezuhla // Ekonomiko-matematychne modelyuvannya sotsialno-ekonomichnykh system. – 2013. – № 18. – pp. 42–55.
2. Bell, D. Gryadushcheye postindustrial'noye obshchestvo. Opyt sotsial'nogo prognozirovaniya. M.: Academia. – 2004. – 944 p.
3. Vilkhivska O. V. Udoskonalennya polozhen innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstv na osnovi tekhnolohiy elektronnoho biznesu // Biznes Inform. – 2018. – № 2. – pp. 273–278.
4. Hudz O.Ye. Suchasni informatsiyno-komunikatsiyni tekhnolohiyi v upravlinni pidpryyemstv. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://www.dut.edu.ua/uploads/p\\_1010\\_70172914.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_70172914.pdf).
5. Dovhan L.Ye., Malyk I.P. Tendentsiyi ta problemy rozvytku sfery informatsiynykh tekhnolohiy v Ukraini: kadrovi aspekty. Ekonomichnyy visnyk NTUU «KPI». 2017, pp. 437-443. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/viewFile/108718/103666>.
6. Radziyevska S.O. Hlobalni ekonomichni protsesy ta Ukrayina / S.O. Radziyevska / Mizhnarodna ekonomichna polityka. – 2014. – № 1 (20). – pp. 80-104.
7. Sytnyk, Y.S. Formuvannya intehrovanoyi informatsiynoyi systemy dlya potreb intelektualizatsiyi system menedzhmentu promyslovykh pidpryyemstv. Aktualni problemy ekonomiky. Naukovyy ekonomichnyy zhurnal. – 2012. № 10 (136), pp.266-274.
8. Statystychnyy byuleten «Vykorystannya informatsiyno-komunikatsiynykh tekhnolohiy na pidpryyemstvakh Ukrainy», 2016-2017 rr. Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2018/05/82.pdf>.
9. Tronko V.V. Vplyv IKT na ekonomichnyy rozvytok krayiny / V.V. Tronko // Efektyvna ekonomika. – 2015. – № 4. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3959>.
10. Fedulova L.I., Kucher D.B. Peredumovy formuvannya informatsiyno-tekhnolohichnoyi infrastruktury torhovelnykh pidpryyemstv. Marketynh i menedzhment innovatsiy, 2015, № 1. pp. 73-86.
11. Shpak N.O. Osnovy komunikatsiynoho menedzhmentu promyslovykh pidpryyemstv [Tekst] : monohrafiya / N.O. Shpak; Nats. un-t «Lviv. politekhnik». – L.: Vyd-vo Lvivskoyi politekhniki, 2011. – 327 p.

**Sytnyk Y.S.**Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Head of Department of Human Resource Management  
and Administration,  
Lviv Polytechnic National University**COMMUNICATION AND TECHNOLOGICAL TRANSFORMATIONS  
IN THE OPERATION OF ENTERPRISES OF UKRAINE**

Informatization, intellectualization, cognitization, and socialization of the development of the national economy in the current conditions require the actualization of the latest technologies of management of enterprises of various types of economic activity. An important component of the implementation of intellectualization and communication processes in the management of Ukrainian enterprises is the use of opportunities of modern information and communication technologies in order to create information and knowledge, use and exchange, produce goods and provide services, contributing to the productive activity of enterprises.

According to the preliminary information of the State Statistics Service of Ukraine in 2017, 95.4% of computers used by national enterprises were used in their work, of which 66.9% used Intranet, and 61.7% used a local computer network. The Extranet network has each of eleven companies. This year, almost all enterprises (98.2%) that used computers had access to the Internet. 41.1% of these enterprises had their own website, which provided for 18.9% of enterprises the opportunities to deal with customers; 17.4% – link to their website in social media; 11.6% – announcement of open vacancies on-line.

Enterprises that used computers in their work actively engaged in electronic data exchange (transmission or receipt of data for/from authorities and transport documentation, sending payment orders to financial institutions, receiving (sending) electronic invoices, sending orders to suppliers, transmitting or receiving product information, received orders from customers).

Therefore, the number of workplaces with intensive use of ICT on the Internet is higher among small and medium-sized enterprises. All enterprises (small, medium, and large) have widely used Internet opportunities for obtaining banking and financial services and submission and receipt of forms in electronic form, as well as for obtaining information about goods and services, obtaining administrative services only in electronic form without the need to further work with papers. The gap in the degree of availability of information technology, in particular the Internet, and the scale of their use for internal management needs, is maintained. ICT very slowly influence the intellectualization of management tools of most enterprises both by type of economic activity and their size.

The intellectualization gap in the enterprise management system can be as deep as the gap between enterprises of different types of economic activity. The expansion of opportunities through ICT to establish communication links between management and personnel of enterprises is only limited and has a technological effect on the reduction of information and intellectual inequality.



## СУЧАСНЕ УСТАТКУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ЗАПОРУКА ЯКІСНОЇ РОБОТИ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНОГО ТА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

## MODERN EQUIPMENT AND EFFECTIVE MANAGEMENT – GUARANTY OF QUALITY WORK OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESSES

УДК 640.4

**Смоловик Р.Ф.**

к.е.н., професор кафедри економічного аналізу та обліку  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Линник О.І.**

к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Артеменко Н.В.**

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

*У статті досліджено проблематику ефективного функціонування та розвитку суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу. Зроблено аналіз сучасних тенденцій розвитку підприємств галузі. Розглянуто питання оснащення та експлуатації закладів готельно-ресторанного господарства сучасним технологічним устаткуванням. Визначено основні напрями вдосконалення методів адаптивного управління в умовах підприємницької діяльності у сфері послуг. Зазначено, що умовою ефективного функціонування закладів готельного та ресторанного господарства є така форма підприємництва, яка легко пристосовується до ринкових змін, конкуренції, появи нових товарів і послуг, які задовольняють потреби сучасного споживача.*

**Ключові слова:** готельно-ресторанне господарство, устаткування, адаптивне управління, ефективність, споживач.

*В статье исследована проблематика эффективного функционирования и развития субъектов гостинично-ресторанного бизнеса. Проведен анализ современных тенденций развития предприятий отрасли. Рассмотрены вопросы оснащения и эксплуатации заведений гостинично-ресторанного хозяйства современным технологическим оборудованием. Определены основные направления совершенствования методов адаптивного управления в условиях пред-*

*принимательской деятельности в сфере услуг. Указано, что условием эффективного функционирования учреждений гостиничного и ресторанного хозяйства является такая форма предпринимательства, которая легко приспособливается к рыночным изменениям, конкуренции, появлению новых товаров и услуг, которые удовлетворяют потребности современного потребителя.*

**Ключевые слова:** гостинично-ресторанное хозяйство, оборудование, адаптивное управление, эффективность, потребитель.

*The article deals with the problems of effective functioning and development of hotel and restaurant business entities. The analysis of modern trends of the industry's enterprises is made. The questions of equipment and operation of hotel and restaurant facilities with modern technological equipment are considered. The main directions of improving the methods of adaptive management in the conditions of entrepreneurial activity in the field of services are determined. It is noted that the condition of effective functioning of hotel and restaurant establishments is a form of entrepreneurship that is easily adapted to market changes, competition, the emergence of new products and services that meet the needs of modern consumers.*

**Key words:** hotel and restaurant economy, equipment, adaptive management, efficiency, consumer.

**Постановка проблеми.** Готельно-ресторанне господарство України є важливим функціонально розвиненим складником туристичної галузі, завданням якої є забезпечення високого рівня комфорту та якості обслуговування туристів за одночасного досягнення його рентабельності. Ефективність діяльності сучасних закладів готельно-ресторанного бізнесу базується на використанні різноманітного за принципом дії і конструктивним виконанням устаткування. При цьому особливого значення набуває проблема якості професійної підготовки працівників цієї галузі, підвищення їхньої кваліфікації у сфері ділового спілкування, соціальних комунікацій, культури обслуговування. У цьому контексті дослідження проблематики ефективного функціонування та розвитку суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу є досить актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню різних аспектів розвитку готельно-ресторанного господарства, методів комунікативного управління присвячено наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених: В. Архипова,

І. Атватера, О. Бодальова, В. Карсекіна, І. Кочерги, А. Мазараки, Л. Нечаюк, П. Пуцентейла та ін. Аналіз останніх публікацій дає змогу зробити висновок, що використання методу комунікативного управління в умовах підприємницької діяльності сфери послуг, особливо ресторанного та готельного бізнесу, є важливою умовою підвищення конкурентоспроможності та ефективності такого виду діяльності.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідити питання ефективності використання устаткування для послуг з організації роботи закладів готельно-ресторанного господарства, визначити основні напрями вдосконалення методів адаптивного управління в умовах підприємницької діяльності у сфері послуг.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Готельно-ресторанна сфера як одна з високо-рентабельних галузей світової економіки у ХХІ ст. стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку України. Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного просування цієї галузі на ринок дер-

жави є сучасна туристична інфраструктура. Сьогодні туризм формує економіку багатьох держав, регіонів, стає важливим чинником стабільного розвитку.

На сучасному етапі функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу виникають об'єктивні чинники, що ускладнюють процеси прийняття управлінських рішень в умовах прискореного темпу суспільно-політичного життя. Збільшується обсяг «фахової» інформації, яку слід опановувати й використовувати у повсякденній діяльності, бурхливо розвиваються наука та техніка, що спонукає до впровадження більш продуктивних і якісно нових зразків обладнання, новітніх виробничих технологій та надання широкого спектра послуг. Структура виробничих колективів сучасних підприємств готельно-ресторанної сфери значно ускладнилася з появою нових професій, суттєвими змістовими змінами праці фахівців традиційних спеціальностей, підвищенням рівня освіти працівників, появою й диверсифікацією можливостей щодо реалізації особистості в умовах економічної і політичної демократії [3].

До основних сучасних тенденцій розвитку підприємств галузі слід віднести:

- поглиблення спеціалізації та диверсифікацію готельної та ресторанної пропозиції;
- глибоку персоніфікацію обслуговування;
- розвиток мережі малих готельних підприємств;
- формування нових напрямів сучасної кулінарії;
- поглиблення спеціалізації ресторанів;
- упровадження нових комп'ютерних технологій;
- розвиток міжнародних готельних та ресторанних ланцюгів.

Уважається, що готельний бізнес є основою туристичної галузі, однак завдяки готельному бізнесу отримують розвиток й інші ключові сегменти економіки: транспорт, будівництво, зв'язок, торгівля, ресторанна справа та ін. Створення високоефективного готельного господарства відіграє велику роль і стає одним із пріоритетних напрямів структурної перебудови економіки України.

Проблема впровадження вітчизняними готельними підприємствами сучасних ефективних моделей управління, що відповідають світовим стандартам, зумовлена необхідністю підвищення якості готельних послуг, що надаються, зниження витрат на готельні послуги та збільшення прибутковості готельного господарства.

Досвід економічної діяльності останніх років у готельному господарстві України свідчить про досить повільне підвищення якісних параметрів діяльності підприємств галузі. Водночас у країні дістає розвитку мережа готелів високої категорії обслуговування, які надають послуги розміщення згідно з вимогами світових стандартів.

Готельні підприємства досить різноманітні за своїми показниками щодо балансової вартості

активів, чистого доходу від реалізації послуг та кількості працівників.

За розміром (місткістю) готелі поділяються на малі (до 100–150 номерів), середні (від 100 до 300–400 номерів), великі (від 300 до 600–1000 номерів) та гігантські (понад 1000 номерів) [4; 5]. До малих і середніх готельних підприємств належать так звані готелі «люкс», готелі-апартаменти (апарт-готелі), курортні готелі, кемпінги тощо, до великих – бізнес-готелі (готелі для ділових туристів), конференц-готелі та ін.

Ресторанне господарство є галуззю, основу якої становлять підприємства, що характеризуються єдністю форм організації виробництва й обслуговування споживачів і розрізняються за типами і спеціалізацією.

Розвиток ресторанного господарства дає істотну економію суспільної праці завдяки більш раціональному використанню техніки, сировини, матеріалів; надає робітникам і службовцям протягом робочого дня гарячу їжу, що підвищує їхню працездатність, зберігає здоров'я; дає можливість організації збалансованого раціонального харчування в дитячих і навчальних закладах.

Ресторанне господарство однією з перших господарчих галузей України перейшло на ринкові відносини. Після приватизації підприємств змінилася організаційно-правова форма системи ресторанного господарства, з'явилася велика кількість приватних підприємств.

Підприємства ресторанного господарства є чисто комерційними (ресторани, шашличні, вареничні, піцерії, бістро та ін.), але разом із тим розвивається і громадське харчування: їдальні при виробничих підприємствах, студентські їдальні, шкільні. З'являються комбінати, фірми, які беруть на себе завдання організації громадського харчування.

Характерною особливістю закладів готельно-ресторанного бізнесу є пропонування великої кількості нових послуг і продукції, що вимагає постійного оновлення устаткування. Застосування сучасного торговельно-технологічного устаткування сьогодні є одним із найважливіших чинників, що визначають високоефективну й якісну роботу закладів готельного та ресторанного господарства, дає змогу реалізувати виробничу програму закладу за максимальної економії матеріальних (сировинних) та енергетичних ресурсів, використання мінімального числа працівників і раціонального використання виробничих площ. Комплектація устаткування, що здійснюється за безпосередньої участі керівника закладу, проводиться під час створення нового закладу на нових виробничих площах, на наявних площах чи проведення реконструкції діючого закладу і його перепрофілювання з метою збільшення кількості споживачів.

Можливості забезпечення закладів готельно-ресторанного господарства устаткуванням у нашій країні практично не відрізняються від можливостей споживачів у будь-якій країні Європи. До послуг замовників сучасне устаткування як вітчизняних, так і закордонних виробників.

У цілому сучасне устаткування характеризується різними ступенями технічної досконалості – від традиційних машин із ручним керуванням до апаратів із повним програмуванням технологічного процесу та його здійсненням в автоматичному режимі. Незалежно від типу і потужності закладу доцільно передбачити систему автоматизації діяльності, призначення якої – впорядкувати діяльність закладу, зв'язавши її в єдиний високотехнологічний ланцюг ефективних процесів. Така організація роботи закладу дасть змогу знизити витрати закладу і збільшити його прибуток. Об'єднання та автоматизація процесів обслуговування відвідувачів, взаємодії з персоналом та партнерами, розподілу матеріальних і фінансових ресурсів, формування звітності та управління підприємством – основа для прийняття ефективних управлінських рішень. До того ж із розвитком глобальної мережі Інтернет сучасні автоматизовані системи дадуть змогу управляти роботою закладу у віддаленому режимі.

Сучасна світова та вітчизняна практика вдосконалення технології, технічного та культурного рівня закладів готельно-ресторанного господарства потребує від спеціаліста галузі розширеного науково-технічного кругозору для швидкого освоєння нової техніки, прийняття технічних рішень. Особливо важливим у сфері готельно-ресторанного обслуговування є так званий людський чинник. Отже, необхідно приділяти особливу увагу управлінню структурою і підбором персоналу. Співробітники повинні бути добре підготовлені і мати відповідну професійну підготовку, володіти особистими та діловими якостями.

У сучасних умовах глобалізації економічних систем необхідно враховувати той факт, що розвиток виробництва тільки на одну третину залежить від удосконалення й оновлення засобів виробництва, інша частина залежить від інтелектуального потенціалу трудових ресурсів. Так, практичний досвід підприємницької діяльності свідчить про те, що сучасний менеджер витрачає значні зусилля не стільки на вирішення технічних, фінансових, організаційних питань, скільки на вирішення соціально-психологічних завдань, що виникають у процесі ділового спілкування з підлеглими, колегами та керівництвом. Є багато практичних прикладів, коли як керівник, так і безпосередній виконавець не можуть досягти бажаних результатів тільки з тієї причини, що їм бракує навичок поведінки, хороших манер, щоб працювати разом, як би вони не ставилися один до одного.

У зв'язку із цим особливо актуальним стає завдання створення в трудових колективах готелів та ресторанів творчої, доброзичливої, довірчої обстановки. У підготовці фахівців особливе значення мають соціально-психологічні дисципліни, що відображають питання службового етикету та етики ділового спілкування.

Перетворення знань на вміння використовувати їх у процесі ділової бесіди, у переговорах, тобто володіння комунікативною технікою, – важлива професійна якість підприємницької діяльності та бізнесу. Професійний працівник будь-якої галузі, особливо галузі послуг, повинен уміти: вислухати і зрозуміти; пояснити і довести; правильно поставити запитання і відповісти; переконати; створити атмосферу довіри в процесі ділової бесіди; знайти психологічний підхід до співрозмовника; зняти напругу, що виникла в процесі переговорів; вирішити конфлікт.

У сучасних умовах ринкових відносин з усіх методів менеджменту найбільша перевага віддається економічним методам управління. Однак ці методи, навіть в умовах ринкових відносин, автоматично не спрацьовують або мають слабкий вплив. Виникає необхідність використання більш жорстких примусових адміністративних (організаційно-розпорядчих) методів управління. Такі методи більш ефективно стимулюють виробничу діяльність, якщо їх поєднувати з іншими елементами: із заохоченнями у вигляді компліменту, умовляння та, за необхідності, навіть із погрозами. Однак необхідно зазначити, що такого роду методи можуть діяти лише нетривалий період часу, отже, вони не можуть бути довготривалим елементом комунікативного управління. У цьому разі необхідно також урахувувати, що перелічені методи мають і негативні наслідки, до яких можна віднести образу підлеглого на свого керівника, його бажання мати відшкодування моральної шкоди як результат отриманих негативних емоцій. Використання таких методів має негативний вплив також і на весь колектив співробітників, які дають власну оцінку рішення керівника.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сьогодні в Україні докорінно змінюються методи стратегічного розвитку підприємницької діяльності та державного регулювання економіки. Умовою стабільного та ефективного функціонування стає така форма підприємництва, яка легко пристосовується до швидкоплинних змін становища на ринку, конкуренції, появи нових товарів і послуг, які користуються попитом та задовольняють потреби сучасного споживача. Останнім часом відбулися помітні зміни не тільки в принципах і способах управління готельно-ресторанними установами, змінився також підхід до обслуговування клієнтів. Він став високотехнологічним і повністю орієнтованим на споживача.

Серед основних інноваційних тенденцій розвитку сучасного устаткування для ресторанної та готельної сфери, на нашу думку, можна виділити такі напрями:

- створення і використання нових типів устаткування для здійснення традиційних технологічних процесів;

- автоматизація технологічного устаткування;
- створення інтерактивного устаткування та ін.

Отже, розроблення й упровадження інноваційних зразків устаткування в галузі ресторанного та готельного бізнесу сприяють суттєвому прискоренню і поліпшенню процесу підвищення якості обслуговування, економії енерговитрат на виробництво і реалізацію кулінарної продукції. Висока культура обслуговування та конкурентоспроможність закладів готельно-ресторанного бізнесу знаходиться в органічному взаємозв'язку з високою професійною підготовкою та технічною грамотністю працівників цієї галузі.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лук'янов В.О., Мунін Г.Б. Організація готельно-ресторанного обслуговування: навч. посіб. К.: Кондор, 2012. 346 с.

2. Устаткування закладів ресторанного господарства. Механічне устаткування: навч. посіб. / С.Л. Шаповал, І.І. Тарасенко, О.П. Шинкаренко; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 240 с.

3. Віртуальні виставки. Організація готельно-ресторанного обслуговування. URL: <http://www.ounb.km.ua/vistavki/grb/index.php>.

4. Линник О.І. Доходи та витрати готельного підприємства: приведення обліку до міжнародних стандартів і стандартів Європейського Союзу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 20. С. 997–1001. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/203.pdf>, вільний.

5. Готель. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/готель>.

### REFERENCES:

1. Lukianov V.O. Orhanizatsiia hotelno-restorannoho obsluhovuvannia: navch. posib. / V.O. Lukianov, H.B. Munin. – K.: Kondor, 2012. – 346 s.

2. Shapoval S.L. Ustatkuvanniazakladiv restorannoho hospodarstva. Mekhanichne ustatkuvannia: navch. posib. / S.L. Shapoval, I.I. Tarasenko, O.P. Shynkarenko; za zah. red. A.A. Mazaraki. – K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010. – 240 s.

3. Virtualni vystavky. Orhanizatsiia hotelno-restorannoho obsluhovuvannia / [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ounb.km.ua/vistavki/grb/index.php>.

4. Lynnyk O. I. Dokhody ta vytraty hotelnoho pidpriemstva: pryvedennia obliku do mizhnarodnykh standartiv i standartiv Yevropeiskoho Soiuzu [Elektronnyi resurs] / O. I. Lynnyk // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky : elektron. nauk. fakhove vyd. – 2017. – Vyp. 20. – S. 997-1001. – URI: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/203.pdf>, vilnyi.

5. Hotel / [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://uk.wikipedia.org/wiki/hotel>.

**Smolovyk R.F.**

Candidate of Economic Sciences,  
Professor at Department of Economic Analysis and Accounting  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

**Lynnyk O.I.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

**Artemenko N.V.**

Senior Instructor at Department of Economic Analysis and Accounting  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

### **MODERN EQUIPMENT AND EFFECTIVE MANAGEMENT – GUARANTY OF QUALITY WORK OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESSES**

The issue of effective functioning and development of hotel and restaurant business entities is relevant. Hotel and restaurant economy of Ukraine is an important component of the tourism industry. It fulfils the task of providing a high level of comfort and quality of service to tourists while achieving profitability. The efficiency of the modern facilities of the hotel and restaurant business is based on the use of a variety of operating principles and constructive execution of equipment. In the course of the research, an analysis of current trends in the development of the industry is made: the deepening of specialization and the diversification of hotel and restaurant supply; deep personalization of service; development of a network of small hotel enterprises; formation of new directions of modern cooking and more. Questions of equipment and operation of hotel and restaurant facilities with modern technological equipment are considered. The use of modern commercial and technological equipment in our time is one of the most important factors determining the highly efficient and qualitative work of hotel and restaurant establishments, allows us to realize the production program of the institution with the maximum saving of material (raw materials) and energy resources, using the minimum number of employees and rational use production areas. The main directions of improving the methods of adaptive management in the conditions of entrepreneurial activity in the field of services are determined. It is noted that the condition of effective functioning of hotel and restaurant establishments is a form of entrepreneurship that is easily adapted to market changes, competition, the emergence of new products and services that meet the needs of modern consumers. In today's globalization of economic systems, it is necessary to take into account the fact that the development of production by only one-third depends on the improvement and updating of means of production, the other part depends on the intellectual potential of labour resources. Consequently, a high culture of service and the competitiveness of hotel and restaurant business establishments are in line with the high professional training and technical literacy of the employees of this industry.

## ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

## APPLICATION OF METHODS OF BANKRUPTCY DIAGNOSTICS IN EVALUATING THE CONDITION AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF COMPANIES OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS OF UKRAINE

УДК 336.279-047.72

**Стригуль Л.С.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Мельник О.В.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Побережна Н.М.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

*У статті розглянуто особливості оцінювання стану та перспектив розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу в Україні в сучасних умовах господарювання на засадах застосування методів діагностики банкрутства підприємства.*

**Ключові слова:** діагностика банкрутства, оцінювання, готельно-ресторанний бізнес, специфічні методи оцінки, стандартні методи статистично-економічного аналізу.

*В статье рассмотрены особенности оценки состояния и перспектив развития предприятий гостинично-ресторанного бизнеса в Украине в современных условиях хозяйствования на основе применения*

*методов диагностики банкротства предприятия.*

**Ключевые слова:** диагностика банкротства, оценка, гостинично-ресторанный бизнес, специфические методы оценки, стандартные методы статистическо-экономического анализа.

*The article discusses the features of assessing the state and prospects of development of enterprises of the hotel and restaurant business in Ukraine in the current economic conditions based on the application of methods for diagnosing bankruptcy of an enterprise.*

**Key words:** bankruptcy diagnostics, assessment, hotel and restaurant business, specific assessment methods, standard methods of statistical and economic analysis.

**Постановка проблеми.** У сучасних складних умовах функціонування економіки України в кожній сфері відбувається пошук нових шляхів і методів підвищення ефективності діяльності, який є можливим лише на основі здійснення адекватної оцінки сучасного стану для подальшого окреслення перспектив на майбутнє за умови врахування отриманих результатів аналізу щодо визначення «вузьких» місць функціонування. Ці процеси характерні також для сфери готельно-ресторанного бізнесу. Для передбачення та подальшої можливості уникнення банкрутства існує велика кількість підходів до прогнозування майбутньої неплатоспроможності підприємства. У сучасній економічній науці є численні методи аналізу та прогнозу діяльності з огляду на вірогідність настання банкрутства підприємства, що дає змогу встановити наявність ознак імовірності зупинення безперервності його діяльності.

Дослідження підходів до оцінки ймовірності банкрутства не втратило своєї актуальності й сьогодні, оскільки науковцями ще не винайдено єдиної моделі, яка б могла достеменно оцінити її вірогідність для підприємств різних сфер діяльності. Кожен із наявних підходів має свої переваги та недоліки, тому під час здійснення аналізу виникає необхідність вибору такого підходу, який дасть змогу отримати найбільш однозначну та точну оцінку. Виходячи із цього, виникає об'єктивна необхідність поглибленого дослідження наявних підходів до оцінки ймовірності банкрутства підпри-

ємств, які застосовуються сьогодні, з урахуванням практичного досвіду. При цьому їх застосування у різноманітних сферах економіки повинно носити системний та обґрунтований характер, зумовлений специфікою сфери дослідження та врахуванням певних особливостей сучасного стану функціонування та виду діяльності окремих підприємств. Таким чином, дослідження особливостей застосування методів діагностики банкрутства під час оцінювання діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу з урахуванням особливостей їх функціонування є своєчасним та актуальним завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти діагностики ймовірності банкрутства підприємств, що знайшли відображення у наукових працях О.В. Мороза, Т.Б. Берднікової, В.А. Верби, І.О. Бланка, Л.О. Ліго-ненко, А.С. Вартанова, Е.М. Короткова, А.П. Ковальова, М.В. Афанасьєва, Г.В. Савицької, О.О. Терещенка, В.М. Зарубинського та інших вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, дали змогу визначити, що жоден із наявних способів оцінки вірогідності банкрутства не забезпечує точний результат. Тобто зусилля, що витрачаються на запобігання банкрутству, не є абсолютно ефективними і самі по собі створюють кризові процеси, базуючись на свідомо недейсній основі.

Незважаючи на велику кількість досліджень, залишається невирішеною низка проблем,

пов'язаних із застосуванням моделей для оцінки ймовірності банкрутства підприємств України. Виходячи із цього, необхідно проаналізувати переваги та недоліки найбільш відомих моделей на існуючих підприємствах та підставі отриманих результатів зробити висновки щодо доцільності їх застосування.

Забезпечення належного рівня господарювання є необхідною умовою сталого соціально-економічного розвитку держави, оскільки від цього залежить потенціал підприємств, регіонів та рейтинг України у світовому співтоваристві. За допомогою статистико-економічних методів можна не лише дослідити стан різних сфер економіки, динаміки та тенденцій їх розвитку, а й надати практичні рекомендації щодо підвищення ефективності їх функціонування. При цьому вагоме значення має вірність вибору переліку доцільних методів оцінювання, застосування яких не лише окреслить загальну проблему досліджуваного об'єкта, а й урахує його особливості та наявні взаємозв'язки, що підвищить точність та обґрунтованість результатів дослідження. Функціонування готельно-ресторанного бізнесу – це сфера економічної діяльності, що характеризується щільними фінансово-господарчими зв'язками з багатьма сферами економіки країни та взаємодією з окремими суб'єктами господарювання, взаємозв'язок та взаємовплив яких носить системний характер, що потребує врахування під час визначення методів як узагальнюючого оцінювання функціонування галузі, так і аналізу діяльності окремих підприємств цієї сфери господарювання для підвищення достовірності отриманих результатів дослідження [1, с. 62]. Це можливо лише на основі застосування статистико-економічного аналізу розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу, оцінювання особливостей функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу, визначення тенденції їх розвитку на майбутнє. Незважаючи на велику кількість робіт із зазначеної проблематики, залишаються ще недостатньо опрацьованими питання, що стосуються процесу систематизації методів оцінювання функціонування індустрії гостинності в сучасних умовах.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у теоретичному узагальненні та систематизації підходів до оцінювання тенденцій розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства України виходячи з результатів практичних розрахунків.

Проведення діагностики банкрутства підприємства допомагає передбачити своєчасне виявлення неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності та зниження ділової активності [2]. Тому для проведення діагностики банкрутства в підходах повинні використовуватися показники прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності та

ділової активності, в іншому разі моделі, які не містять цих складників, матимуть неточний аналіз із часткою похибки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Практика готельно-ресторанного бізнесу, конкуренція в галузі, економічні реалії з їх складними внутрішньогосподарськими умовами та відносинами значно ускладнили підприємницьку діяльність на ринку послуг, зумовили нові закономірності його розвитку. Це вимагає постійного вдосконалення і поглиблення наявних наукових теорій, зокрема перегляду підходів і принципів управління та розвитку підприємницької діяльності в регіональному туризмі, адаптації наукових концепцій та інструментів у підприємницькому середовищі до сучасних економічних умов з урахуванням галузевої специфіки.

Для здійснення порівняльного аналізу переваг та недоліків методів діагностики ймовірності банкрутства слід взяти найбільш популярні у використанні, такі як: двофакторна модель Альтмана, п'ятифакторна модель Альтмана, дискримінантні моделі Ліса і Таффлера, показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера, модель Спрінгейта, універсальна дискримінаційна функція О.О. Терещенка [3, с. 260].

У країнах із розвинутою економікою нині широко застосовуються так звані тести для оцінки ризику банкрутства. Ці тести передбачають використання факторних регресійних і дискримінантних моделей. Найвідомішими є тести Альтмана, Конана і Гольдера, Ліса, Таффлера, Спрінгейта, Бівера.

У 1968 р. професор Нью-Йоркського університету Е. Альтман на базі багатовимірної дискримінантного аналізу запропонував так звані Z-моделі. За двофакторною моделлю індекс визначається коефіцієнтом покриття  $K_p$  і коефіцієнтом автономії (фінансової незалежності)  $K_{авт}$  за формулою:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_p + 0,0579K_{авт}.$$

Для підприємств, у яких  $Z = 0$ , ймовірність банкрутства становить 50%.

Негативні значення  $Z$  свідчать про зменшення ймовірності банкрутства.

Якщо  $Z > 0$ , ймовірність банкрутства перевищує 50% і зростає зі збільшенням  $Z$ . Ця модель проста, не потребує великого обсягу вихідної інформації, проте недостатньо точно прогнозує ймовірність банкрутства. Похибка  $Z = \pm 0,65$ .

Наступним кроком дослідження Е. Альтмана було виявлення впливу вплив 22 фінансових коефіцієнтів, з яких для остаточної моделі вибрано п'ять показників:

$$Z = 3,3 \cdot K_1 + 1,0 \cdot K_2 + 0,6 \cdot K_3 + 1,4 \cdot K_4 + 1,2 \cdot K_5,$$

де  $K_1$  – прибуток до сплати податків і процентів/загальна вартість активів;

$K_2$  – виручка від реалізації/загальна вартість активів;

K3 – ринкова вартість власного капіталу/залучений капітал;

K4 – реінвестований прибуток/загальна вартість активів;

K5 – оборотні активи/загальна вартість активів.

Критичне значення  $Z = 2,675$ , із цим значенням порівнюється розрахункове значення  $Z$  окремого підприємства. Якщо  $Z < 2,675$ , підприємству в найближчі два-три роки загрожує банкрутство; якщо  $Z > 2,675$ , це свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства.

Для вітчизняних підприємств більш доцільним є застосування  $Z$ -моделі, запропонованої Е. Альтманом в 1983 р.:

$$Z_{83} = 3,107 \cdot K1 + 0,995 \cdot K2 + 0,42 \cdot K3(1) + 0,847 \cdot K4 + 0,717 \cdot K5,$$

де  $K3(1)$  – балансова вартість власного капіталу/залучений капітал.

Критичне значення  $Z_{83} = 1,23$ .

Для діагностики платоспроможності в зарубіжних країнах використовують також показник  $Z$  Конана і Гольдера, який був розроблений на основі двох вибірок по 95 малих і середніх промислових підприємствах за допомогою методу дискримінантного аналізу:

$$Z = 0,16 \cdot X1 - 0,22 \cdot X2 + 0,87 \cdot X3 + 0,10 \cdot X4 - 0,24 \cdot X5,$$

де  $X1$  = дебіторська заборгованість + кошти/разом активи;

$X2$  = постійний капітал/разом пасиви;

$X3$  = фінансові витрати/виручка від реалізації;

$X4$  = витрати на персонал/додана вартість;

$X5$  = валовий прибуток/залучений капітал.

Дослідниками було розраховано відсоток достовірності затримки платежів для різних значень  $Z$  (табл. 1).

Авторами підходу доведено, що показник  $Z$  має достатню точність прогнозу, що дає можливість оцінити ймовірні фінансові труднощі на три роки вперед.

У зарубіжній практиці фінансового аналізу відомі також тести ймовірності банкрутства Ліса ( $Z_l$ ) і Таффлера ( $Z_t$ ):

$$Z_l = 0,063 \cdot X1 + 0,092 \cdot X2 + 0,057 \cdot X3 + 0,001 \cdot X4,$$

де  $X1$  = оборотні активи/загальна вартість активів;

$X2$  = прибуток від реалізації/загальна вартість активів;

$X3$  = нерозподілений прибуток/загальна вартість активів;

$X4$  = власний капітал/залучений капітал.

Граничне значення  $Z_l = 0,037$

$$Z_t = 0,03 \cdot X1 + 0,13 \cdot X2 + 0,18 \cdot X3 + 0,16 \cdot X4,$$

де  $X1$  = прибуток від реалізації/короткострокові зобов'язання;

$X2$  = оборотні активи/загальна вартість зобов'язань;

$X3$  = короткострокові зобов'язання/загальна вартість активів;

$X4$  = виручка від реалізації/загальна вартість активів.

Якщо  $Z_t > 0,3$ , підприємство має добрі довгострокові перспективи, якщо  $Z_t < 0,2$ , є ймовірність банкрутства.

Модель Спрінгейта:

$$Z_c = 1,03 X1 + 3,07 X2 + 0,66 X3 + 0,4 X4,$$

де  $X1$  = робочий капітал/загальна вартість активів;

$X2$  = прибуток до сплати відсотків і податків/загальна вартість активів;

$X3$  = прибуток до сплати відсотків і податків/короткострокові зобов'язання;

$X4$  = виручка від реалізації/загальна вартість активів.

Якщо  $Z_c < 0,862$ , підприємство є потенційним банкрутом.

Під час використання наведених тестів для українських підприємств слід урахувати низку обставин. Показник «власний капітал», відповідно до діючих в Україні підходів до переоцінки активів, штучно завищується сумами з дооцінки активів. Старим, зношеним основним фондам надається таке ж значення, що й новим. Як наслідок, співвідношення між власним і позиковим капіталом не відповідає дійсності. Тому моделі, які використовують цей показник, можуть не відображати реального стану справ.

Умовам діяльності українських підприємств більш відповідає універсальна дискримінантна функція українського економіста О.О. Терещенка:

$$Z_{тер} = 1,5 \cdot X1 + 0,08 \cdot X2 + 10 \cdot X3 + 5 \cdot X4 + 0,3 \cdot X5 + 0,1 X6,$$

де  $X1$  = грошові кошти/зобов'язання;

$X2$  = валюта балансу/зобов'язання;

$X3$  = прибуток/валюта балансу;

$X4$  = прибуток/виручка від реалізації;

$X5$  = виробничі запаси/виручка від реалізації;

$X6$  = оборотність основного капіталу.

Якщо  $Z_{тер} > 2$ , підприємству банкрутство не загрожує.

Таблиця 1

Розрахунок імовірності затримки платежів

Значення Z	+0,210	+0,480	+0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164
Імовірність затримки платежів, %	100	90	80	70	50	40	30	20	10



Таблиця 2

**Діагностика банкрутства за різними тестами**

Критерії оцінки	Граничне значення	Розрахункове значення (поточне)	Ступінь загрози банкрутства
1 Двофакторний тест Е. Альтмана	0	1,03	<50%
2 Тест Е. Альтмана	2,675	2,75	Банкрутство не загрожує
3 Тест Е. Альтмана для українських підприємств	1,23	1,27	Банкрутство не загрожує
4 Конана і Гольдера	0	-0,164	100%
5 Тест Р. Ліса	0,037	0,8	Дуже високий
6 Тест Таффлера	<2	1,35	Ймовірність висока
7 Тест Спрінгейта	<0,862	0,752	Потенційний банкрут
8 Тест О. Терещенка	$0 < Z_{тер} < 1$	0,36	Загроза банкрутства за відсутності заходів із санації

Таблиця 3

**Порівняльна характеристика моделей прогнозування банкрутства підприємства**

Моделі	Переваги	Недоліки
1 Двофакторна модель Альтмана	Простота розрахунку; можливість застосування під час проведення зовнішнього аналізу на основі бухгалтерського балансу.	Неадекватність прогнозів для українських підприємств готельно-ресторанного бізнесу; не розглядається вплив показників, що характеризують ефективність використання ресурсів, ділову та ринкову активність та ін.; не розглядається облік галузевої та регіональної специфіки функціонування суб'єктів економіки.
П'ятифакторна модель Альтмана	Простота й коректність отримання кількісної оцінки; висока точність розрахунків.	Використання наведеного індексу істотно обмежується вимогою мати ринкову оцінку власного капіталу КЗ. Це можливо лише для великих корпорацій, акції яких вільно котируються на фондових біржах. З огляду на недостатню розвиненість фондового ринку України, звернення переважної більшості українських підприємств до індексу Альтмана буде поки що некоректним.
П'ятифакторна модель Альтмана, 1983 р.	Простота й можливість застосування за наявності обмеженої інформації; порівняність показників; можливість поділу аналізованих компаній на потенційних банкрутів і не банкрутів; висока точність розрахунків.	Ускладненість використання в українських умовах (не враховує українські особливості економіки готельно-ресторанного бізнесу); складність інтерпретації підсумкового значення; залежність точності розрахунків від вихідної інформації; обмеженість сфери застосування; заснована на застарілих даних; неврахування показників рентабельності.
Модель Таффлера	Простота розрахунків та висока точність прогнозу ймовірності банкрутства компанії, що пов'язано зі значною кількістю проаналізованих компаній.	Обмеження сфери застосування (тільки для акціонерних товариств, акції яких активно торгуються на фондовому ринку); складність інтерпретації підсумкового значення; неможливість використання в українських умовах; залежність точності розрахунків від вихідної інформації; використання застарілих даних.
Модель Ліса	Простота і швидкість розрахунків; доступність необхідних для розрахунків даних; можливість оцінити фінансовий стан та спрогнозувати банкрутство.	Не пристосована до українських підприємств готельно-ресторанного бізнесу; створювалася з урахуванням західних особливостей розвитку; неможливість застосування до малих підприємств; невідповідність методичних прийомів розрахунку показників фінансової звітності.
Модель Спрінгейта	Показує достатній рівень надійності прогнозу, точність – близько 90%.	Створена для підприємств США і Канади з метою оцінювання; немає галузевої та регіональної диференціації Z-рахунку; між змінними спостерігається досить висока кореляція; не підходить для економіки України та підприємств готельно-ресторанного бізнесу.
Модель Конана і Гольдера	Розроблена на основі двох вибірок по 95 малих і середніх промислових підприємствах, високий рівень точності, зручна шкала оцінки ризику.	Неможливість використання в українських умовах (не враховує українські особливості економіки готельно-ресторанного бізнесу); відсутність статистичної бази.
Модель Терещенка	Урахування специфіки діяльності суб'єктів; охоплення незначної кількості показників; доступність інформації, необхідних для розрахунку параметрів моделі.	Недостатній рівень обґрунтованості показників та їх нормативних значень; можливість застосування тільки для окремих підприємств; великий інтервал невизначеності.

Якщо  $1 < Z_{\text{тер}} < 2$ , фінансова стійкість підприємства порушена, проте якщо своєчасно провести антикризові заходи, банкрутство не загрожуватиме.

Якщо  $0 < Z_{\text{тер}} < 1$ , існує загроза банкрутства за відсутності заходів із санації;  $Z_{\text{тер}} < 0$  – підприємство вже банкрут.

Аналіз результатів використання різних тестів для оцінки ймовірності банкрутства підприємства готельно-ресторанного бізнесу «ТОВ «Сосновий бор» показує, що не виключені протилежні судження про рівень кризового стану на підприємстві та можливість його банкрутства (табл. 2).

Таким чином, визначено, що результати оцінювання за різними методиками діагностики банкрутства дуже суперечать одне одному, тому потребують додаткового дослідження їхні переваги та недоліки щодо застосування саме для підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Дослідження змін, що відбуваються на підприємствах сфери послуг, зокрема підприємств готельно-ресторанного бізнесу, також зумовлює проблеми й особливості їх оцінювання та прогнозування. Зміни на підприємствах сфери послуг можуть бути запланованими і незапланованими, разовими або багатоступінчастими та можуть торкнутися багатьох аспектів і, таким чином, потребують різних підходів та методів щодо їх оцінювання (табл. 3).

Виконаний аналіз та узагальнення дали змогу зробити висновок, що розглянуті підходи до прогнозування банкрутства зарубіжних авторів мають низку істотних обмежень для їх використання на українських підприємствах готельно-ресторанного бізнесу. Вони не адаптовані до вітчизняної економіки і не враховують специфіки діяльності вітчизняних підприємств, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку та податковому законодавстві, вплив інфляції на формування показників діяльності підприємства, галузеву приналежність підприємства готельно-ресторанного бізнесу та ін. Дискримінантна модель О. Терещенка має значні переваги над традиційними підходами з огляду на її переваги, такі як: урахування специфіки діяльності суб'єктів; охоплення незначної кількості показників; доступність інформації, необхідної для розрахунку параметрів моделі.

Таким чином, використання різноманітних методів під час дослідження функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу є необхідним для повноцінного аналізу. Оскільки саме комплексний підхід до оцінки дає змогу вирішити низку складних завдань функціонування підприємств, то в сучасній аналітичній практиці необхідно добре розумітися на методах та особливостях їх застосування залежно від цілей дослідження, вміти їх практично застосовувати для моделювання реальних ситуацій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розвиток готельно-ресторанного бізнесу України є особливо актуальним, оскільки саме ця сфера підтримує майже два десятки суміжних галузей та створює додаткові робочі місця. Готельно-ресторанний бізнес в Україні може і мусить стати платформою для реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів. Саме достовірні та обґрунтовані результати оцінки діяльності, а також своєчасна достовірна оцінка ймовірності банкрутства можуть стати поштовхом до усталення його функціонування та прискорення розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова Т.Є., Чернюк Ю.В. Сравнительная характеристика методов оценки кризисного состояния предприятий с применением формул Э. Альтмана и А.А. Терещенко. Украина – Болгария – Европейский Союз: современное состояние и перспективы: сборник материалов международной научно-практической конференции. Т. 1. Херсон: Вишемирский В.С., 2012. С. 60–64.
2. Дягель О.Ю., Энгельгардт К.О. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов. Ч. 2. Финансовый анализ. URL: <http://1fin.ru/?id=201>.
3. Бідник Н.Б. Використання математичних методів і моделей в економіці, фінансах. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. Вип. 18.6. С. 258–262.
4. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 408 с.
5. Лепейко Т.І., Доценко П.О. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/tem/subbrysl/library/bancrutcy.pdf>.
6. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: Центр навч. літератури, 2007. 488 с.
7. Рясних Є.Г., Шкілюк Л.О. Моделі діагностики та прогнозування банкрутства. Вісник Хмельницького національного університету. 2008. № 2. Т. 2. С. 3–33.
8. Чурсина Ю.А., Кондратьева К.В. Диагностика банкротства предприятия. URL: [http://www.auditfin.com/fin/2013/1/2013\\_I\\_03\\_11.pdf](http://www.auditfin.com/fin/2013/1/2013_I_03_11.pdf).

#### REFERENCES:

1. Voronkova T.E., Chernyuk Y.V. Comparative characteristics of methods of crisis state assessment of enterprises using formulas of E. Altman and A.A. Tereshchenko / T.E. Voronkova, YU.V. CHernyuk // «Ukraine – Bulgaria – European Union: current state and perspectives». Sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. T. 1. – Herson – Varna: Herson, PP Vishemirskij V.S., 2012. – S. 60–64.
2. Dyagel' O.YU. Diagnostika veroyatnosti bankrotstva organizacij: sushchnost', zadachi i sravnitel'naya harakteristika metodov. CHast' 2 [Elektronnij resurs] / O.YU. Dyagel', K.O. EHngel'gardt // Finansovyy analiz: portal zhurnala URL. – Rezhim dostupu: <http://1fin.ru/?id=201>

3. Bidnik N. B. Viktorystannya matematichnih metodiv i modelej v ekonomici, finansah / N. B. Bidnik // Naukovij visnik NLTU Ukraïni: zbirnik naukovo-tekhnichnih prac'. – L. : NLTU Ukraïni, 2008. – Vip. 18.6. – S. 258-262.

4. Vitlins'kij V. V. Modelyuvannya ekonomiki: [navch. posib.] / V. V. Vitlins'kij. – K. : KNEU, 2003. – 408 s.

5. Lepejko T.I., Docenko P.O. Analiz suchasnih metodik prognozuvannya jmovirnosti bankrutstva pidpriemstv [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/iem/subbrys/library/bancrutcy.pdf>

6. Podol's'ka V.O., YArish O.V. Finansovij analiz: navch. posibnik. – K.: Centr navch. literaturi, 2007. – 488 s.

7. RYasniH Є.G., SHkilyuk L.O. Modeli diagnostiki ta prognozuvannya bankrutstva // Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu – 2008. – № 2. – T. 2. – S. 3–33.

8. CHursina YU.A. Diagnostika bankrotstva predpriyatiya [Elektronnij resurs] / YU.A. CHursina, K.V. Kondrat'eva. – Rezhim dostupu: [http://www.auditfin.com/fin/2013/1/2013\\_1\\_03\\_11.pdf](http://www.auditfin.com/fin/2013/1/2013_1_03_11.pdf)

**Strygul L.S.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting,  
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”

**Melen O.V.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting,  
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”

**Poberezhna N.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting,  
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”

**APPLICATION OF METHODS OF BANKRUPTCY DIAGNOSTICS IN EVALUATING  
THE CONDITION AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF COMPANIES  
OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS OF UKRAINE**

The article deals with the peculiarities of the assessment of the state and prospects of enterprises of the hotel and restaurant business of Ukraine in the modern conditions of management on the basis of the application of methods of the enterprise bankruptcy diagnostics.

In today's difficult conditions of the functioning of the Ukrainian economy in each sphere, there is a search for new ways and methods of increasing the efficiency of activity, which is possible only on the basis of an adequate assessment of the current state for further defining the prospects for the future, taking into account the results of the analysis obtained for the definition of “bottlenecks” of functioning. These processes are also characteristic for the hotel and restaurant business. In order to foresee and for the further avoidance of bankruptcy, there is a large number of approaches to applying the approaches of forecasting future insolvency of the enterprise. In modern economic science, there are numerous methods of analysis and forecast of activity in view of the probability of bankruptcy of the enterprise, which allows us to establish the presence of signs of the probability of stopping the continuity of its activities.

The study of approaches to assessing the probability of bankruptcy has not lost its relevance today, as scientists have not yet invented a single model that could attain a goal to assess its probability for enterprises in various fields of activity. Each of the existing approaches has its advantages and disadvantages, so when analysing it, it is necessary to choose such an approach that will allow the most accurate and precise assessment to be obtained. On this basis, there is an objective need for an in-depth study of existing approaches to assess the probability of bankruptcy of enterprises that are being used today and to conduct a study based on practical experience. At the same time, their application to various spheres of the economy should be systemic and justified due to the specifics of the scope of the study and taking into account certain features of the current state of operation and the type of activity of individual enterprises. Thus, the study of the specifics of the use of bankruptcy diagnostics methods in assessing the activity of enterprises of hotel and restaurant business, taking into account the peculiarities of their operation, is a timely and actual task.

It is proved in the article that the use of various methods during the study of the operation of enterprises of hotel and restaurant business is necessary for a thorough analysis. Since this complex approach to the evaluation allows solving a number of complex tasks of the operation of enterprises, in today's analytical practice it is necessary to understand the methods and features of their application depending on the objectives of the research, to be able to apply them practically to simulate real situations.

## ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

### THE LOGISTIC SYSTEM OF THE ENTERPRISE AS AN ORGANIZATIONAL BASIS FOR IMPROVING ITS ECONOMIC SAFETY

УДК 658.012.2

**Судакова О.І.**

к.т.н., доцент,  
доцент кафедри обліку,  
економіки і управління персоналом  
підприємства

Придніпровська державна академія  
будівництва та архітектури

**Мазур І.Б.**

магістр  
Придніпровська державна академія  
будівництва та архітектури

**Седлецька Д.В.**

магістр  
Придніпровська державна академія  
будівництва та архітектури

**Постановка проблеми.** Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливе шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Зростаюча необхідність швидкої адаптації до умов підвищення агресивності зовнішнього ринкового середовища, що змінюються, та попиту на продукцію зумовлює необхідність у підвищенні загальної організації виробництва, чіткому ув'язуванні його ланок, підвищенні керованості системи, її чутливості до керуючих впливів. Задоволення цих вимог можливо на основі застосування логістичного підходу та впровадження механізму управління економічною безпекою підприємства в логістичну систему підприємства.

Прийняття оптимальних рішень у сфері управління й забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення низки питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку із цим перед економістами і менеджерами виникло завдання перегляду наявних принципів і

*У статті розглянуто логістичну систему підприємства як організаційну основу підвищення його економічної безпеки. Запропоновано підвищення рівня економічної безпеки на основі застосування логістичного підходу шляхом підвищення загальної організації виробництва, чіткого ув'язування його ланок, підвищення керованості системи, її чутливості до керуючих впливів, створення інтегрованої, ефективно діючої системи регулювання і контролю матеріальних та інформаційних потоків. Інтегрований підхід, заснований на використанні логістичних ланцюжків, орієнтований на всіх учасників процесу постачання (послуг).*

**Ключові слова:** логістична система підприємства, система управління економічною безпекою підприємства, логістика, економічна безпека підприємства, контрагенти, постачальники.

*В статье рассмотрена логистическая система предприятия как организационная основа повышения экономической безопасности. Предложено повышение уровня экономической безопасности на основе применения логистического подхода путем повышения общей организации производства, четкого согласования звеньев, повышения управляемости системы, ее чувствительности к управляющим*

*воздействиям, создания интегрированной, эффективно действующей системы регулирования и контроля материальных и информационных потоков. Интегрированный подход, основанный на использовании логистических цепочек, ориентирован на всех участников процесса поставок (услуг).*

**Ключевые слова:** логистическая система предприятия, система управления экономической безопасностью предприятия, логистика, экономическая безопасность предприятия, контрагенты, поставщики.

*The article considers the logistics system of the enterprise as an organizational basis for improving its economic security. The proposed enhancement of the level of economic security based on the application of the logistic approach, by improving the overall organization of production, the clear linking of its parts, increased control of the system, its sensitivity to control effects, the creation of an integrated, effective system of regulation and control of material and information flows. Integrated approach based on the use of logistics chains, oriented to all participants in the process of supply (services).*

**Key words:** enterprise logistics system, enterprise economic security management system, logistics, enterprise economic security, contractors, suppliers.

підходів до управління економічною безпекою та їх вдосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є оперативність і результативність управлінських рішень, що можна забезпечити, використовуючи сучасні інструменти управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: Н.С. Безугла, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенникова, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Іванов, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова та ін. [1–3].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити, щоб ужити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих.

Однак залишилася невирішена проблема – протидія погрозам, що виникають під час взаємодії

підприємства з контрагентами, діючими в загальному життєвому просторі, оскільки метод прийняття управлінських рішень на основі лише інтуїції не може в наявних умовах забезпечити максимально ефективне функціонування суб'єктів господарювання на основі застосування логістичного підходу та впровадження механізму управління економічною безпекою підприємства в логістичну систему підприємства.

**Постановка завдання.** Мета статті – розроблення системи управління економічною безпекою взаємодії підприємства з контрагентами, діючими в загальному життєвому просторі в умовах нестабільного економічного середовища, на основі застосування логістичного підходу та впровадження механізму управління економічною безпекою підприємства в логістичну систему підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Уже в процесі формування логістичної системи виникають умови поліпшення багатьох показників її функціонування, таких як: рівень запасів, час проходження матеріалів по логістичному ланцюгу, тривалість обслуговування замовлення, якість та рівень сервісу, розміри партії вантажів, рівень використання виробничих потужностей, маневреність, адаптивність, сталість системи. Водночас логістична система в будь-якій практичній реалізації – від процесу переміщення вантажів до процесів руху товарів у ринковому просторі – включає безліч різноманітних елементів. Їх функціонування знаходиться під впливом різних чинників загрози та пов'язане з певним ризиком, який повинний бути зведений механізмом управління економічною безпекою підприємства до мінімуму або цілком нейтралізований.

В економічній та науковій літературі виділяють два принципових напрями визначення логістики. Одне з них пов'язане з функціональним підходом до руху товарів, тобто управління всіма фізичними операціями, які необхідно виконувати під час доставки товару від постачальника до споживача. Інший напрям характеризується більш широким підходом: окрім управління операціями руху товару, воно включає аналіз ринку постачальників і споживачів, координацію попиту та пропозиції на ринку товарів і послуг, а також здійснює гармонізацію інтересів учасників руху товарів. Застосування другого підходу, в рамках якого є безліч різноманітних трактувань, дає змогу більш обґрунтовано підійти до проблеми формування механізму економічної безпеки підприємства.

Будь-яка логістична система містить у собі безліч різноманітних елементів, функціонування яких знаходиться під впливом різних чинників та поєднано з певним ризиком. Одним з основних принципів логістики є надійність як на мікро-, так і на макрологістичних рівнях. Це означає, що загрози

безпеці функціонування логістичної системи повинні бути доведені до мінімуму або взагалі нейтралізовані. При цьому досить широке коло проблем підтримки безпеки логістичних систем практично не знайшло відображення в економічній літературі, де переважно розглядаються питання управління, планування, оптимізації або узгодження руху матеріальних та інших супутніх потоків.

Саме це зумовило необхідність побудови моделі забезпечення безпеки логістичних процесів підприємства та розроблення на її основі процедур нейтралізації загроз із боку контрагентів, що функціонують на ринку.

Таким чином, новизна концепції логістичного підходу до організації механізму економічної безпеки підприємства полягає у всебічному та комплексному вирішенні питань забезпечення безпечного руху матеріальних і супутніх їм потоків у процесі виробництва та споживання. Логістична система охоплює та погоджує процеси виробництва, закупівель і розподілу продукції, а також є основою стратегічного планування та прогнозування. Прийняття концепції логістики вимагає комплексного підходу до управління системою каналів, через які надходять на підприємство, убивають із нього, а також переміщуються всередині нього всі матеріальні елементи процесів виробництва та розподілу.

Це дає змогу провести аналіз поточних операцій, спрямований на виявлення всіх можливих загроз та втрат, з якими може стикнутися підприємство. Такий аналіз здійснюється шляхом побудови як узагальнених, так і детальних схем, які демонструють усі операції підприємства починаючи з постачання сировини, матеріалів, палива та закінчуючи доставкою готової продукції споживачам.

Логістика буде сприяти підвищенню рівня безпеки, сталості та ефективності роботи підприємства за дотримання низки вимог, таких як підтримка зв'язку логістики з корпоративною стратегією; вдосконалення організації руху матеріальних потоків; надходження необхідної інформації та сучасна технологія її обробки; ефективне управління трудовими ресурсами; налагодження тісного взаємозв'язку з іншими фірмами у сфері вироблення стратегії; облік прибутку від логістики в системі фінансових показників; визначення оптимальних рівнів логістичного обслуговування для підвищення рентабельності; ретельне розроблення логістичних операцій.

Одним із базових понять логістики є поняття логістичної системи, відмітні ознаки якої – наявність потокової ознаки та певна системна цілісність. Така цілісність і дає змогу механізму економічної безпеки підприємства за допомогою логістичної системи накладати критерій безпеки на всю виробничо-господарську діяльність підпри-

емства. При цьому всі процеси, що відбуваються на підприємстві та які забезпечують достатній рівень безпеки, треба розглядати як логістичні.

Економічний механізм кожного окремо взятого підприємства націлений на те, щоб довести до максимуму різницю у ціні між закупівлями та реалізованою продукцією. Інтегрований же підхід, заснований на використанні логістичних ланцюжків, орієнтований на всіх учасників процесу поставчань (послуг).

У цьому аспекті управління безпекою в реальності буде являти собою процес регулювання та прийняття рішень зі зниження витрат, підвищення продуктивності й якості продукції та послуг в інтегрованому логістичному ланцюжку забезпечення прийнятного рівня сталості («виживаності») системи та її розвитку (у цьому й полягає безпека всіх економічних процесів). Застосування критерія безпеки для логістичних процесів дасть змогу не тільки протистояти загрозам середовища, а й досягти стратегічних цілей підприємства, створити ефективний механізм його адаптації до ринкового середовища.

Накладення критерія безпеки на господарські процеси підприємства вимагає відповідного уточнення поняття логістичного менеджменту. З одного боку, він являє собою синергію основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку й аналізу) з елементарними та комплексними логістичними функціями для досягнення цілей логістичної системи, головною з яких і буде підтримка економічної безпеки. Розгляд же логістичного менеджменту як інструмента управління стосунками персоналу з контрагентами підприємства зумовлює актуальність підвищення кадрової безпеки.

Під час формування механізму економічної безпеки підприємства велике значення має також і визначення місця логістичного менеджменту в загальній структурі управління підприємством та сфер взаємодії з іншими сферами менеджменту. Сучасна система управління являє собою композицію організаційної структури управління з функціонально орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, виробництво, маркетинг та збут, інновації, персонал тощо), об'єднаними стратегічними, тактичними й іншими цілями. З погляду на механізм економічної безпеки підприємства здійснення функцій стратегічного (тактичного, оперативного) та логістичного менеджменту повинне сприяти реалізації місії підприємства, погодженої з маркетинговою та виробничою стратегіями і спрямованої на забезпечення сталості роботи.

Особливістю логістичного менеджменту є те, що він як за стратегічними, так і за тактичними (оперативними) цілями та завданнями зв'язаний з усіма функціональними сферами підприємства, що дає змогу виділити інтегруючу функцію без-

пеки логістичної системи. Інтегруюча роль логістики в процесі забезпечення безпеки розвитку досягається й за рахунок її забезпечуючих підсистем, тобто за рахунок інфраструктури. У загальному вигляді під логістичною інфраструктурою розуміється сукупність видів діяльності, за допомогою яких здійснюється й обслуговується процес руху матеріальних та фінансових потоків (процес руху товарів).

Логістична інфраструктура, як і будь-яка інша інфраструктура, підрозділяється на три види: технічну (виробничу), інституціональну та соціальну. Технічна інфраструктура передбачає наявність та функціонування транспорту, шляхів, будинків та споруджень, складів тощо. Інституціональна інфраструктура – це діяльність банків, митниці, органів сертифікації та ін., безпосередньо пов'язана з обслуговуванням процесу руху товарів. Соціальна інфраструктура охоплює персонал, зайнятий у процесі руху потоків. У сучасних умовах інфраструктура відіграє визначальну роль в економіці у цілому й у логістиці зокрема. Наявність розвинутої інфраструктури – необхідна умова забезпечення безпеки функціонування логістичної системи, а тому під час формування механізму економічної безпеки підприємства варто звернути увагу на стан логістичної інфраструктури, параметри якої повинні відповідати вимогам безпеки.

Необхідно враховувати, що цілі логістики часто вступають у конфлікт із цілями маркетингу та виробництва; це викликає деструктивні внутрішні протиріччя (*ВПІ*) і тим самим створює додаткові загрози безпеки функціонування логістичної системи. Якщо процеси, що відбуваються всередині суб'єктів господарювання, не описані й тим більше не стандартизовані, то на «стиках» між підрозділами завжди виникають «тертя», що призводить до виникнення конфліктів, які є явними або ретельно маскуються (рис. 1).

Велике значення для створення організаційного механізму забезпечення стабільності матеріальних потоків має узгодження їхнього руху з інформаційним потоком, оскільки між ними відсутня ізоморфність (тобто однозначна відповідність, синхронність у часі виникнення). Як правило, інформаційний потік або випереджає матеріальний, або відстає від нього. Різноманітні інформаційні потоки, що циркулюють усередині та між елементами логістичної системи, утворюють специфічну логістичну систему, яка може бути визначена як інтерактивна структура, що включає персонал, устаткування та процедури (технології), які об'єднані інформаційним потоком, використовуваним логістичним менеджментом для планування, регулювання, контролю, аналізу функціонування логістичної системи та розроблення заходів, спрямованих на забезпечення конкурентних переваг підприємства.

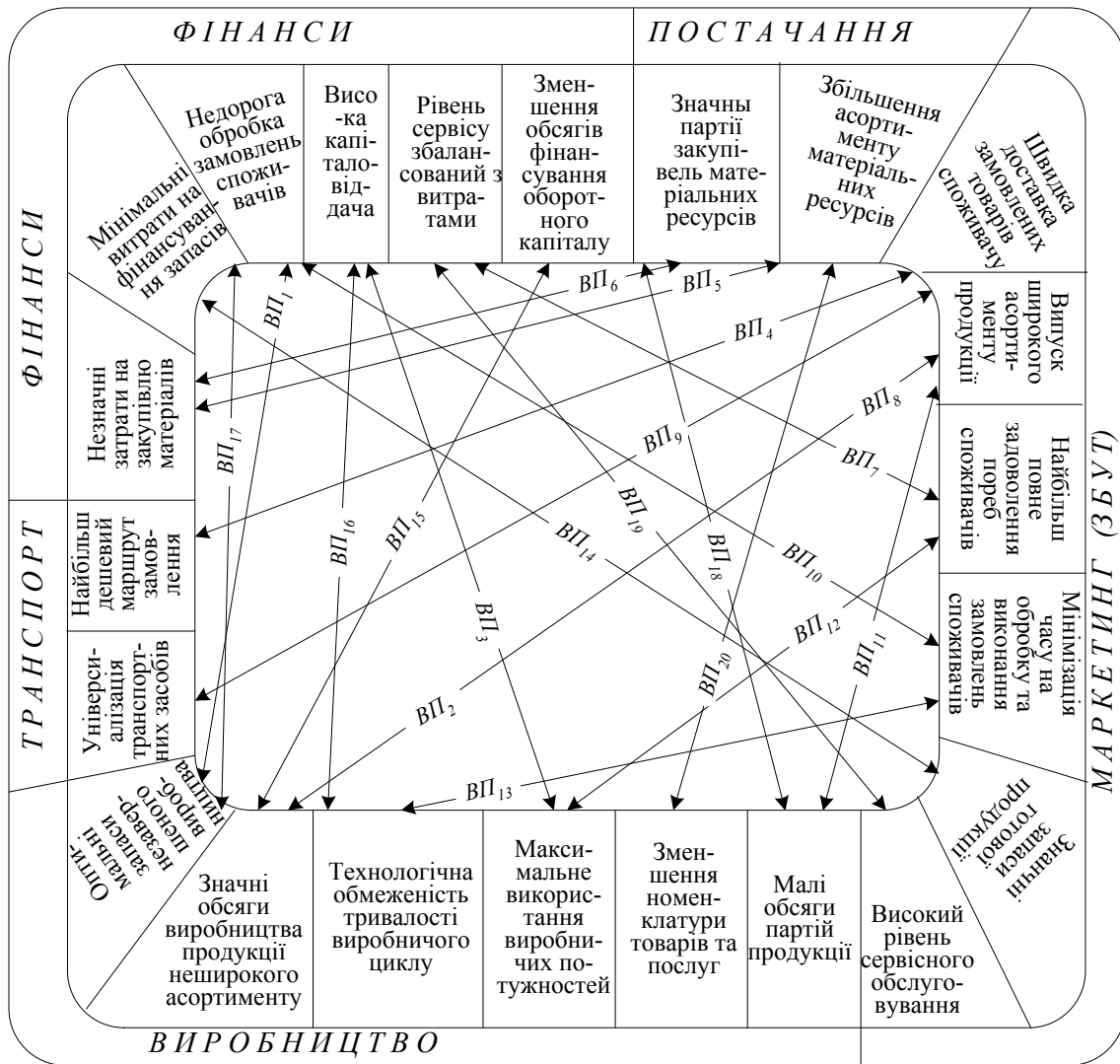


Рис. 1. Внутрішні протиріччя-загрози безпеці логістичної системи

Зростання ролі логістичних інформаційних потоків для підвищення рівня безпеки підприємства зумовлене такими причинами. По-перше, інформація збільшує гнучкість логістичної системи з погляду на те, де, як і коли можна використовувати ресурси для досягнення конкурентних переваг. По-друге, для споживача інформація про статус замовлення, наявність товару, терміни постачання, відвантажувальні документи є необхідним елементом споживчого логістичного сервісу. По-третє, наявність повної і достовірної інформації дає змогу скоротити потреби у запасах та трудових ресурсах за рахунок зменшення невизначеності рівня попиту. Раціонально побудована логістична система підприємства дасть змогу шляхом вирішення поставлених перед нею завдань досягти з найменшими витратами максимальної пристосованості підприємства до ринкової обстановки, що змінюється, забезпечити безпеку, підвищення конкурентоздатності й ефективності роботи підприємства.

Звичайно ж, логістична система повинна розглядатися як єдине ціле, що реалізує цілі підприємства в усіх своїх ланках – від постачальника до кінцевого споживача. Але водночас для виробничого підприємства більш доцільним є розгляд логістики як деякого інструмента, що інтегрує різні функції, пов'язані з матеріальними потоками. При цьому матеріальний потік розглядається як єдине ціле, як інтегруючий чинник, що поєднує весь життєвий цикл виробу, а не як низку незалежних процесів. Це зумовлює спрямованість логістичної діяльності, насамперед, на досягнення синергії організаційних одиниць, систем, що використовують різні концепції організації виробництва.

**Висновки з проведеного дослідження.** Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються зовнішнім середовищем, а саме підприємство як відкрита система залежить від атмосфери у відносинах постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також від споживачів та конкурентів. При цьому виникають два принципових

типи загроз, пов'язаних як із самим протіканням процесу виробничо-господарської діяльності й зумовлених взаєминами підприємства з постачальниками, споживачами та конкурентами, так і з природною відповідною реакцією контрагентів підприємства на його активні дії.

Підвищення рівня економічної безпеки можливе на основі застосування логістичного підходу шляхом підвищення загальної організації виробництва, чіткого ув'язування його ланок, підвищення керованості системи, її чутливості до керуючих впливів, створення інтегрованої, ефективно діючої системи регулювання і контролю матеріальних та інформаційних потоків. Інтегрований підхід, заснований на використанні логістичних ланцюжків, орієнтований на всіх учасників процесу постачань (послуг).

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект: монографія. Харків: Щедра садиба плюс, 2014. 312 с.

2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: навч. посіб. К.: Ліра-К, 2014. 680 с.

3. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2017. № 24. С. 11–14.

### REFERENCES:

1. Kavun S.V. (2014) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva [Economic security of the enterprise]. Kharkiv: "Shchedry farmstead plus" LLC (in Ukrainian)

2. Kovtun O.I. (2014) Strategiya pidpriemstva [Strategy of the enterprise]. Kyiv: Lira-K (in Ukrainian)

3. Sudakova O.I., Scheglova O.Yu., Gasenko O.O. Golovna harakteristika mehanizmu upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu rozvitku pidpriemstva [The main characteristic of control mechanism of the economic security enterprise]. Scientific bulletin of the International Humanitarian University. Series: "Economics and Management". – No. 24. – Odessa: MSU. pp. 11-14. (in Ukrainian)

**Sudakova O.I.**

Candidate of Technical Science, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of AE and HRME  
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

**Mazur I.B.**

Master  
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

**Sedletska D.V.**

Master  
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

## THE LOGISTIC SYSTEM OF THE ENTERPRISE AS AN ORGANIZATIONAL BASIS FOR IMPROVING ITS ECONOMIC SAFETY

Prevention of the negative impact of a complex of external and internal threats is possible by ensuring timely response to them and creating conditions for safe development through the effective management of economic security within the overall management system of a business entity. The growing need for rapid adaptation to the conditions of increasing the aggressiveness of changing external market environment and demand for products necessitates an increase in the overall organization of production, the clear linkage of its components, and increased control of the system, its sensitivity to management influences. Satisfaction of these requirements is possible on the basis of the application of the logistic approach and implementation of the mechanism of management of economic safety of the enterprise in the logistics system of the enterprise.

The results of the enterprise activity are largely determined by the external environment, namely, the enterprise as an open system depends on the atmosphere in the supply of resources, energy, personnel, as well as on consumers and competitors. In this case, there are two principal types of threats associated with the very course of the process of production and economic activity and the relationship of the enterprise with suppliers, consumers, and competitors, as well as with the natural corresponding reaction of counteragents of the enterprise on its active actions.

Increasing the level of economic security is possible based on the application of the logistic approach, by improving the overall organization of production, the clear linking of its parts, increasing the manageability of the system, its sensitivity to management influences, the creation of an integrated, effective system of regulation and control of material and information flows. An integrated approach is based on the use of logistics chains, oriented to all participants in the process of supply (services).

The security criterion should be imposed on relations with consumers and the strategy of positioning products, by monitoring contractual relations and optimizing the level of receivables.



## СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## STRATEGIC PLANNING AS AN INSTRUMENT OF EFFICIENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

УДК 338:658.005

**Тюріна Д.М.**

к.пед.н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

**Свідерський В.П.**

д.т.н., професор, професор кафедри менеджменту Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

**Афанасенко М.О.**

студент Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

*У статті сформульовано теоретичні основи процесу планування сучасного підприємства, визначено складники його системи, вказано завдання планування на підприємствах. Розглянуто етапи та методи планування, відображено ефективність планування від дотримання зазначених принципів.*

**Ключові слова:** планування, стратегічне планування, управління, методи, етапи планування, принципи планування.

*В статье сформулированы теоретические основы процесса планирования современного предприятия, определены составляющие его системы, указаны задачи планирования на предприятиях. Рассмотрены этапы и методы планирования, отражена*

*эффективность планирования от соблюдения указанных принципов.*

**Ключевые слова:** планирование, стратегическое планирование, управление, методы, этапы планирования, принципы планирования.

*The article formulates the theoretical foundations of the planning process of a modern enterprise, identifies its constituent systems, indicated planning tasks at enterprises, considers the stages and methods of planning, and reflects the effectiveness of planning on adherence to these principles.*

**Key words:** planning, strategic planning, management, methods, planning stages, planning principles.

**Постановка проблеми.** Основою функціонування будь-якого підприємства є планування. Саме з планування починається управління організацією. Планування добре працює в умовах стабільного, чіткого, формалізованого і прогнозованого середовища. У цьому разі планування дає змогу заздалегідь передбачити всі основні майбутні події і вчасно прийняти всі корисні заходи, включаючи ефективно розміщення і використання ресурсів.

Однак планування може використовуватися не тільки в умовах стабільного, чіткого, і передбачуваного середовища, а й в умовах хаотичного, турбулентного, нечіткого і погано прогнозованого середовища, характерного для сьогоденної ринкової економіки.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання, пов'язані з плануванням та прогнозуванням, досліджувалися такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як О. Акіліна, В. Беседін, І.О. Бланк, Богатирьов, О. Бочко, М. Бухалков, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Грабовецький, В. Герасимчук, Ю. Губені, І. Данильчук, Е. Зінь, Л. Зрібняк, В. Іванова, О. Кузьмін, В. Лагодієнко, С. Мельник, С. Надточій, А. Наливайко, О. Орлов, Є. Панченко, В. Проскура, І. Смолін, Г. Тарасюк, Л. Швайка, А. Шваб та ін.

За нинішніх умов нестабільності додаткового опрацювання потребують питання співвідношення прогнозування та стратегічного планування, вибору актуальних альтернатив та побудови системи поточного планування тощо.

**Постановка завдання.** Метою статті є розгляд процесу планування сучасного підприємства: завдання, етапи, основні принципи.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

У сучасних умовах конкурентної боротьби, слабкої визначеності змін чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства реалізація керівником компанії однієї з функцій, а саме планування, набуває актуальності і важливості, оскільки:

- 1) дає змогу більш ясно розуміти довгострокові завдання і пріоритети;
- 2) дає змогу оцінювати потреби ринку, а також їхню динаміку в перспективі;
- 3) дає компанії змогу готуватися до використання майбутніх сприятливих умов ведення комерційної діяльності;
- 4) стимулює і керівників, і персонал до реалізації своїх цілей у подальшій роботі;
- 5) сприяє більш раціональному розподілу ресурсів підприємства;
- 6) формує відповідальність і обов'язки кожного працівника організації за результати своєї діяльності, підвищує ефективність внутрішньофірмового контролю.

Таким чином, планування необхідно для того, щоб своєчасно підготуватися й обійти потенційні труднощі і небезпеки, тим самим зменшити ризик у досягненні поставлених цілей.

Управління системою управління сучасного підприємства повинно базуватися на стратегічному (спроєктованому в майбутнє) баченні і передбаченні.

На основі бачення (свого роду «малюнків», які показують «картину» майбутнього) розробляється політика сучасного підприємства, що являє собою спільні цілі і норми відносин, забезпечує життєздатність і розвиток цієї структури.

Планування є вторинним, воно походить від прогнозування. Більше того, прогнози інколи не виконуються, а плани виконуються в обов'язковому порядку. Розглянемо більш детально сутність поняття «планування» у трактуванні вітчизняних науковців (табл. 1).

Таким чином, планування – це систематичний, інформаційно-опрацьований процес якісного, кількісного та тимчасового визначення майбутніх цілей, засобів і методів формування, управління і розвитку підприємства. В одних випадках підприємство припиняє своє існування після досягнення поставлених цілей, в інших – ставляться нові, більш значимі та глобальні цілі.

Це вказує на те, що планування не є певною одноразовою дією. Це безперервний процес (одна зі стадій процесу управління), вивчення нових шляхів і методів удосконалення діяльності підприємства за рахунок виявлених можливостей, умов та чинників [5].

Без стратегічного планування діяльності підприємства на низку років уперед (від п'яти до десяти-п'ятнадцяти) підприємству важко бути не тільки успішним та рентабельним, а й узагалі вистояти у жорсткій конкурентній боротьбі.

Функція планування в організації реалізується за допомогою розгалуженої структури. Наприклад, провідну роль може грати спеціальна служба планування, але значна частина роботи делегується структурним підрозділам (відділ маркетингу, виробництва, відділ фінансів, бухгалтерія, відділ постачання та ін.).

Завданнями планування в умовах сьогодення є:

- 1) забезпечення цілеспрямованого розвитку підприємства;
- 2) координація діяльності структурних підрозділів та працівників;
- 3) забезпечення економічного функціонування підприємства за рахунок оптимального розподілу ресурсів;

4) створення бази ефективного контролю й оцінки;

5) мотивація трудової діяльності персоналу;

6) інформаційне забезпечення членів трудового колективу [6].

Етапи процесу планування переважно універсальні та можуть бути представлені у загальному вигляді (рис. 1). Але зазвичай виділяють вісім етапів у процесі планування (необхідно дати відповіді на кожне запитання для успішного процесу стратегічного планування):

1. Цілепокладання (постановка та формулювання цілей). Чого саме керівник (або менеджер) підприємства хоче досягти? Це найважливіший етап. Його не можна формалізувати. Особистість менеджера проявляється саме в тому, які цілі він ставить перед собою та організацією у цілому.

2. Підбір, аналіз і оцінка способів досягнення поставлених цілей. Зазвичай можна діяти різними способами. Який із них уявляється найкращим? Які способи досягнення цілей можна відразу відкинути як недоцільні?

3. Складання переліку необхідних дій. Що конкретно потрібно зробити, щоб здійснити вибраний на попередньому етапі варіант досягнення поставлених цілей?

4. Складання програми робіт (плану заходів). У якому порядку найкраще виконувати намічені на попередньому етапі дії, враховуючи, що багато з них пов'язані між собою?

5. Аналіз ресурсів. Які матеріальні, фінансові, інформаційні ресурси знадобляться для реалізації плану? Скільки часу піде на його виконання?

6. Аналіз розробленого варіанту плану. Чи вирішує розроблений план завдання, що були поставлені на першому етапі? Чи є витрати ресурсів прийнятними? Чи є міркування щодо поліпшення плану, що виникли в ході його розроблення? Можливо, доцільно повернутися до етапу 2 або 3.

Таблиця 1

### Теоретичні підходи до визначення сутності планування діяльності підприємства

Автор	Визначення
О. Дацій [1]	Планування – це вид, сфера діяльності менеджменту підприємства з передбачення майбутнього стану його економіки на основі врахування стану розвитку самого підприємства, його галузі та національної економіки у цілому.
В. Іванова [2]	Планування – це процес визначення необхідної кількості ресурсів із різних джерел для спрямування їх за різними напрямками використання у виробничій і маркетинговій діяльності підприємства.
О. Непочатенко [3]	Планування – це процес постійно пошуку, споживання та аналізування інформації щодо умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства для поточного функціонування та розвитку в майбутньому.
В. Подхалюзіна [4]	Планування – це впровадження системи показників діяльності та розвитку підприємства, в яких «визначаються темпи, пропорції і тенденції» його розвитку на сьогодні та завтра.
Адаптовано авторами	Планування – це складний економіко-організаційний процес визначення кількісних та якісних показників сьогоденного стану підприємства та перспектив його розвитку в майбутньому для здійснення його місії та виконання стратегічних завдань з економічного розвитку.



Рис. 1. Етапи процесу планування [7]



Рис. 2. Принципи планування

7. Підготовка детального плану дій. Необхідно деталізувати розроблений на попередніх етапах план, вибрати узгоджені між собою терміни виконання окремих робіт, розрахувати необхідні ресурси.

8. Контроль над виконанням плану, внесення будь-яких змін у разі необхідності.

Таким чином, планування – це визначення того, що потрібно й як цього домогтися.

Один із найбільш поширених інструментів, використовуваних під час планування, – бюджетний метод. З його допомогою можна наочно уявити приплив і відтік готівки, капіталу та інших ресурсів.

Інший прийом у плануванні – аналіз окупності. За допомогою аналітичних даних про окупність можна найточніше прорахувати і співвіднести витрати, доходи і виробничі потужності. Крім того, можна навести приклад щодо складання платіжних календарів – оперативних планів-графіків необхідних платежів за рахунок надходження узгоджених джерел їх погашення

Застосовується і такий метод планування, як оперативне дослідження. Йдеться про використання сучасних моделей управління для аналізу проблеми й оцінки можливих рішень на основі теорії черг та ігор, імітаційного моделювання.

Існують й інші методи планування, однак слід мати на увазі, що всі вони мають одну спільну мету – допомогти менеджеру найточніше передбачити майбутнє в розвитку організації, оскільки в управлінській діяльності постійно присутні випадковості, ризики та невизначений розвиток подій [4].

Ефективність планування багато в чому залежить від дотримання його основних принципів (рис. 2).

Єдність у плануванні передбачає системний зв'язок планів по вертикалі і горизонталі.

Безперервність планів необхідна для того, щоб плани «впливали» один з одного – від стратегічних до оперативних, а також охоплювали всі періоди діяльності підприємства.

Гнучкість у плануванні необхідна для етапу коригування планів унаслідок зміни внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства

Принцип точності передбачає оптимальну деталізацію і конкретизацію планових завдань, а принцип участі – охоплення всіх учасників діяльності виконанням планових завдань.

Також слід звернути увагу на такі принципи: принцип наступності, тобто повинні враховуватися плани минулих років; принцип повноти – під час планування повинні враховуватися всі події та ситуації, що можуть мати значення для розвитку організації; принцип збалансованості – всі плани за функціональними напрямками і структурним підрозділом повинні бути взаємопов'язані, а також узгоджені із загальними цілями підприємства; принцип економічності – витрати на планування повинні порівнюватися з прибутком, одержуваним від нього.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, стратегічне планування передбачає розгляд розвитку на перспективу, аналіз реальної ситуації і постановку реальних завдань на май-

бутнє, а якість планування багато в чому залежатиме від того, якими принципами керується менеджер підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даций О.І. Планування і контроль діяльності підприємства: навч. посіб. Запоріжжя: Знання, 2005. 256 с.
2. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 472 с.
3. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
4. Подхалюзина В.А. Экономика предприятия (организации): учеб. пособ. М.: МАДИ, 2015. 232 с.
5. Бакаева З.Р. Особенности исследования экономико-экологических проблем развития рекреационных городских территорий. Успехи современной науки. 2016. № 5. С. 130–132.
6. Кардашян И.Г., Батищев А.В. Соционика как инструмент решения проблем эффективного управления персоналом. Территория науки. 2016. № 1. С. 93–99.
7. Покропивний С.Ф., Соболев С.М. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2001. 160 с.

#### REFERENCES:

1. Datsii O. I. (2005) Planuvannia i kontrol diialnosti pidpriemstva [Planning and controlling the activity of the enterprise]. Zaporizhzhia : Znannia, 256 p. (in Ukrainian)
2. Ivanova V. V. (2006) Planuvannia diialnosti pidpriemstva [Planning of enterprise activity]. Kyiv : Tsentri navchalnoi literatury, 472 p. (in Ukrainian)
3. Nepochatenko O. O. (2013) Finansy pidpriemstv [Business Finance] Kyiv : "Tsentri uchbovoi literatury", 504 p. (in Ukrainian)
4. Podkhalyuzina, V.A. (2015) Ekonomika predpriyatiya (organizatsii) [Economy of enterprise (organization)]. Moscow.: MADi, 232 p. (in Russian)
5. Bakaeva Z.R. (2016) Osobennosti issledovaniya ekonomiko-ekologicheskikh problem razvitiya rekreatsionnykh gorodskikh territoriy [Features of the study of economic and environmental problems of the development of recreational urban areas]. Uspekhi sovremennoy nauki. – № 5. pp. 130-132. (in Russian)
6. Kardashyan I.G., Batishchev A.V. (2016) Sotsionika kak instrument resheniya problem effektivnogo upravleniya personalom [Sociionics as a tool for solving problems of effective personnel management]. Territoriya nauki. – № 1. pp. 93-99. (in Russian)
7. Pokropyvnyi S.F. (2001) Biznes-plan: tekhnologiya rozrobky ta obgruntuvannia [Business plan: technology of development and substantiation]. Ktiv : KNEU, 160 p. (in Ukrainian)

**Tiurina D.M.**

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Accounting,  
Auditing and Economic Analysis  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Sviderskiy V.P.**

Doctor of Technical Sciences, Professor,  
Professor at Department of Management  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

**Afanasenko M.O.**

Student  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

### **STRATEGIC PLANNING AS AN INSTRUMENT OF EFFICIENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

The article formulates the theoretical foundations of the planning process of a modern enterprise, identifies its constituent systems, indicated planning tasks in enterprises, considers the stages and methods of planning, and reflects the effectiveness of planning on adhering to these principles.

The basis of the operation of any enterprise is planning. It is with planning that the management of the organization begins. Planning works well in a stable, clear, formalized, and predictable environment. In this case, planning allows foreseeing all major future events in advance and taking all useful measures in time, including efficient allocation and use of resources.

The management system of a modern enterprise should be based on strategic vision and foresight.

Planning is a systematic, information-developed process of qualitative, quantitative, and temporary determination of future goals, means and methods of formation, management and development of an enterprise.

## ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО МОНІТОРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

### DIAGNOSTICS OF BANKRUPTCY IN ANTI-CRISIS MONITORING SYSTEMS AT AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION ENTERPRISES

УДК 005.584.1:005.334.4-  
048.66:658.114.5(477.41)

**Фіщук Н.Ю.**

к.с.-г.н., доцент,  
доцент кафедри аграрного  
менеджменту  
Вінницький національний аграрний  
університет

**Михальчишина Л.Г.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри глобальної економіки  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України

*У статті розглянуто питання сутності та об'єктивної необхідності використання підходів антикризового менеджменту в сучасних підприємствах галузі АПК. Визначено необхідність проведення антикризового моніторингу стану підприємств та діагностики як складника, що його забезпечує. Досліджено найпоширеніші моделі прогнозування кризового стану підприємств, їх особливості та недоліки.*

**Ключові слова:** криза, антикризовий менеджмент, антикризовий моніторинг, сільськогосподарське виробництво, банкрутство, ризики, моделі прогнозування банкрутства, діагностика, превентивні заходи, ділова активність, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість.

*В статье рассмотрены вопросы сущности и объективной необходимости использования антикризисного менеджмента в современных предприятиях сферы АПК. Определена необходимость проведения антикризисного мониторинга состояния предприятий и диагностики как его обеспечивающей составляющей. Исследованы*

*самые распространенные модели прогнозирования кризисного состояния предприятий, их особенности и недостатки.*

**Ключевые слова:** кризис, антикризисный менеджмент, антикризисный мониторинг, сельскохозяйственное производство, банкротство, риски, модели прогнозирования банкротства, диагностика, превентивные меры, деловая активность, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость.

*The article deals with the question of the essence and objective necessity of using anti-crisis management approaches in modern enterprises of the agro-industrial complex. The necessity of anti-crisis monitoring of enterprises condition and diagnostics, as its providing component, was determined. The most common models of forecasting of the crisis condition of enterprises, their features and disadvantages are investigated.*

**Key words:** crisis, anti-crisis management, anti-crisis monitoring, agricultural production, bankruptcy, risks, models of bankruptcy forecasting, diagnostics, preventive measures, business activity, liquidity, solvency, financial sustainability.

**Постановка проблеми.** Світова фінансово-економічна криза, яка розпочалася у 2007 р., долається довго і важко. Україна, як і весь пострадянський простір, обтяжений проблемами трансформаційного періоду, переживає складні часи. Впродовж останніх років економічна система в країні не набула ознак стабільного розвитку. Агропромислове виробництво в Україні завжди вирізнялося своїми особливостями та надважливими завданнями у забезпеченні продовольчої безпеки та нарощуванні експортного потенціалу.

За результатами 2017 р. індекс обсягу виробництва продукції сільського господарства становив 102,6%; при цьому 82% підприємств закінчили рік із прибутками, сума яких становила 89 млрд. грн. (для порівняння: у 2016 р. – 21% і 35 млрд. грн. прибутку відповідно). Частка збиткових підприємств скоротилася з 11% у 2016 р. до 8% за останній рік. Рентабельність операційної діяльності становила 42% [2].

І все ж сільськогосподарське виробництво України характеризується складною соціально-економічною ситуацією. Незважаючи на здійснення комплексу важливих організаційно-економічних і правових заходів проведених реформ, значна частина підприємств АПК гостро відчуває фінансові та економічні проблеми. Загальний кризовий стан економіки країни, послаблення ролі держави як суб'єкта виконання регулюючих функцій, несприятливе бізнес-середовище функціонування, безперечно, поглиблюють внутрішні проблеми під-

приємств, обмежують можливості управлінських працівників у їх вирішенні.

Особливої значимості набувають спеціальні підходи антикризового менеджменту, системного використання діагностики фінансово-економічного стану підприємств, постійного моніторингу якісного та кількісного складу активів, ділової активності як основних індикаторів визначення ймовірності банкрутства. У комплексі ці та інші заходи здатні забезпечити збереження ресурсного потенціалу підприємств, упередити кризу, локалізувати її перші прояви, зменшити руйнівні наслідки, відновити життєдіяльність. Підвищеною актуальністю та увагою до різнопланових проблем антикризового менеджменту зумовлений вибір теми даної публікації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблема підвищення ефективності функціонування підприємств галузі АПК в умовах кризи знайшла своє відображення в численних працях вітчизняних учених. Різнопланові питання антикризового менеджменту, фінансової безпеки, необхідності моніторингу фінансових ресурсів для упередження неплатоспроможності розглядаються в працях В.А. Мазура, О.Ф. Томчук [7], Ю.Є. Гайворонської [1], С.І. Прокопчук [11], О.М. Скібіцького [13], О.О. Терещенка [16] та ін.

Над питаннями діагностики фінансово-економічного стану українських підприємств, розроблення методик та їх імплементації, адаптації зарубіжних методик, визначення критеріїв у про-

гнозуванні банкрутства працюють такі відомі вітчизняні дослідники, як О.О. Терещенко [13], А.А. Матвійчук [8], Т.С. Муляр [9], П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь [15], Л.С. Кравчук [5], І.П. Ткаченко, О.Д. Удовиченко [17], Л.О. Лігоненко [6], О.О. Сосновська [14] та багато інших. Поряд зі значним обсягом теоретичних та методичних напрацювань щодо кризових явищ, розроблення та впровадження антикризового менеджменту діагностика стану підприємств залишається проблемною і потребує додаткових досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування необхідності здійснення економічної діагностики як базової функції антикризового управління; дослідження сучасних методик аналізу ймовірності банкрутства; визначення прийнятності різних методологічних підходів діагностики кризового стану шляхом їх апробації з використанням загальноприйнятої фінансово-економічної звітності вітчизняних аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світовий досвід переконує, що уникнути кризових явищ в діяльності підприємств практично неможливо. Криза виникає як результат негативної сукупної дії як внутрішніх (ендогенних), так і зовнішніх (екзогенних) чинників, природа, кількість, співвідношення, інтенсивність і значущість впливу яких на конкретне підприємство є різною.

Зовнішні кризові чинники, які породжені особливостями ринкового середовища (стан економіки, інфляція, конкуренція, попит і пропозиція, невизначеність і зміна поведінки споживачів та конкурентів, нормативно-правове поле діяльності тощо), знаходяться поза межами впливу менеджменту підприємств, тому і протистояти їм складно. Внутрішні кризові чинники формуються у сфері менеджменту підприємства, професійність якого є передумовою забезпечення ефективної діяльності, стабільного розвитку і життєстійкості. Недавні у літературі з антикризового менеджменту часто наголошується, що будь-яка криза на підприємстві супроводжується кризою менеджменту і проявляється нездатністю управлінського персоналу вчасно виявити її перші ознаки, локалізувати перші прояви та упередити їх подальшу руйнівну дію [9, с. 41; 17, с. 124]. Такий менеджмент, який називають кризовим типом, є первинним внутрішнім чинником, головною першопричиною розвитку кризи. Водночас заради справедливості відзначимо, що якісно сформована управлінська команда компетентних і досвідчених фахівців, розуміння і використання стратегічних підходів розвитку підприємства, постійний моніторинг та діагностика стану, розуміння тенденцій у розвитку як самого підприємства, так і ринкового оточення, готовність до потенційних загроз і кризових їх проявів, уміння вчасно й адекватно реагувати на зміни і виклики – це первинні внутрішні чин-

ники опору кризам, незмінна умова недопущення їх фатальних наслідків. Саме такий підхід допоможе проявитися синергетичному ефекту у функціонуванні підприємства, а сформована система менеджменту буде здатною до діагностики, попередження, профілактики, ліквідації кризових явищ і нейтралізації дії кризи в майбутньому, тобто мати ознаки і виконувати основні завдання антикризового менеджменту.

Однак далеко не завжди навіть найякісніший менеджмент окремо взятого підприємства здатний повністю упередити і нівелювати вплив кризових чинників. Кризові явища, які формуються в межах країни або ж в геополітичному просторі, вимагають використання специфічних підходів до антикризового управління, глибокого розуміння природи криз та методів боротьби з ними, спеціально підготовлених кризових менеджерів. Проблема формування і використання антикризового менеджменту підприємств була й залишається надзвичайно актуальною та складною для всіх суб'єктів господарювання галузі АПК. Простіше вона вирішується на великотоварних, інтегрованих аграрно-промислових підприємствах, які для цього мають фінансові і кадрові можливості. Для середніх і малих підприємств вирішувати таке завдання значно складніше.

Начебто всім зрозумілі істини, що передбачити й упередити кризу легше, ніж боротися з її наслідками чи надзвичайними ситуаціями. Превентивні заходи, використання стратегій попередження – це кроки на випередження, які якщо й не убезпечать від кризи повною мірою, то, безперечно, зменшать її глибину, пом'якшать руйнівну дію. На практиці це може стати можливим за налагодженої системи моніторингу, контролю над ключовими параметрами життєдіяльності підприємства, який дасть змогу виявити й оцінити ризики господарської діяльності, тримати під контролем динаміку прибутку та витрат, стан активів підприємства тощо. Такий системний фінансовий аналіз слугує не лише основою для інформаційного забезпечення, а й обґрунтовує прийняті управлінські рішення [7, с. 7]. Очевидно, що моніторинг досить тісно пов'язаний з управлінням, оскільки останнє також передбачає безперервне спостереження за об'єктом управління. Проведення постійного антикризового моніторингу підприємства вважається ключовим аспектом антикризового управління підприємством. у процесі здійснення такого моніторингу визначаються необхідні напрями діагностики.

Особливий інтерес представляє економічна діагностика, яка, по суті, є внутрішнім господарсько-фінансовим аудитом, у результаті якого відслідковуються не лише показники фінансово-економічної діяльності, а й ефективність діючих стратегій, здатність протистояти ризикам. «Тера-

пія банкрутства» – так називає економічну діагностику О.М. Скібіцький, підкреслюючи її здатність виявляти проблеми в діяльності і розвитку підприємств та визначати можливості їх вирішення. Без цього етапу в системі антикризового управління неможливо вибрати і ввести в дію адекватні управлінські, організаційні і фінансові механізми оздоровлення [13, с. 42].

Діагностика банкрутства – це система цільового фінансового аналізу з метою виявити та ідентифікувати параметри кризового розвитку, які можуть розбалансувати систему, знизити її ризикостійкість і становити загрозу банкрутства в перспективі. Вирізняється вона виділенням із системи загального аналізу фінансового стану підприємства особливої групи об'єктів спостереження, які можуть створювати загрозу банкрутства [13, с. 154]. Таким чином, навіть за слабкими сигналами можна було б вчасно й адекватно діяти, не чекаючи критичної стадії розв'язання проблем. На жаль, це вдається далеко не завжди, і підприємства потрапляють в зону критичного і катастрофічного ризику. На переконання П.А. Стецюк та О.Є. Гудзь, це пояснюється відсутністю дієвих і зрозумілих ринкових механізмів управління і протистояння кризам [15, с. 61].

Сільськогосподарським підприємствам галузі АПК притаманний прояв різних видів фінансових кризових явищ, зокрема фінансової стійкості та майнового стану, ліквідності та платоспроможності, ділової активності та рентабельності. Всі вони можуть стати поштовхом до появи ознак банкрутства. За будь-яких обставин розроблення і запровадження адекватних антикризових заходів потребує проведення аналізу фінансового стану підприємства для оцінки подальшої загрози банкрутства [5, с. 1].

Можливостей діагностувати стан підприємства і вчасно виявити ризики більше ніж достатньо. Світовий досвід і практика накопичили велику кількість методичних розробок проведення діагностики банкрутства кількісними й якісними методами, експрес- та поглибленим аналізом кризових явищ. Методичні розробки з використанням ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу дають змогу не лише визначити основні кризові чинники, оцінити їхній вплив, ступінь значущості на кризовий стан підприємства, а й запропонувати систему антикризових заходів.

Серед найбільш відомих і використовуваних багатофакторних моделей діагностики кризового стану та прогнозування банкрутства підприємств назвемо: моделі на основі коефіцієнтів Альтмана, Бівера, прогнозні моделі Тоффлера і Тішоу, модель рейтингового числа Сайфулліна і Кадикова, моделі Фулмера, Спрінгейта, Беєрмана, Давидової і Белікова, Терещенка, методика оцінки платоспроможності Лігоненко та Ковальчук тощо

[9, с. 41; 8, с. 20; 17, с. 124; 13, с. 323; 14, с. 37]. З огляду на сутнісні особливості використання цих моделей і підходів, вони мають різну географічну поширеність у світі. В Україні вони також досить активно застосовуються, однак, не враховуючи особливостей вітчизняної практики, можуть давати суттєві похибки в оцінках, а отже, не дають змоги неупереджено прогнозувати ймовірність банкрутства [9, с. 41]. Більше того, з об'єктивних причин не існує єдиних, узагальнених підходів до діагностики кризового стану та банкрутства, які б забезпечували високу точність отриманих даних і прогнозів для окремих підприємств у різних галузях. Серед основних недоліків використовуваних методик для оцінки фінансового стану українських підприємств найбільш часто називають: неврахування національних та галузевих особливостей об'єкту аналізу; суб'єктивність формування системи показників; ігнорування факту різної вагомості впливу окремих показників на результати аналізу; оперування виключно фінансовими показниками, хоча причини кризових явищ можуть бути і поза сферою фінансів; неможливість виявити чинники, що призвели до загрози банкрутства; неможливість оцінити загальну комплексну картину діяльності тощо [6, с. 85; 9, с. 41; 12, с. 118; 11, с. 87; 4, с. 182; 14, с. 36].

Зазначимо, що в практиці господарювання українських підприємств знаходять застосування адаптовані методики діагностики, які не лише нівелюють недоліки зарубіжних моделей, а й більшою мірою пристосовані до вітчизняних реалій. Йдеться про моделі О.О. Терещенка [16], А. Матвійчука [8, с. 20], Н.Ю. Єршової [3, с. 15], Л.О. Лігоненко та Г. Ковальчук [6], Ю.Є. Гайворонської [1, с. 16]. Та універсальної моделі прогнозування банкрутства все ж не існує.

Для забезпечення єдиного підходу до оцінки фінансово-господарського стану підприємств та виявлення ознак банкрутства, спрямованого на можливість здійснення випереджаючих заходів уникнення кризового стану, виявлення резервів відновлення ефективності виробництва та стану ділової активності, діє Наказ Міністерства економіки України «Про методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій із приховування банкрутства чи доведення до банкрутства» від 17.01.2001 № 10, зі змін та доп. від 19.01.2006 № 81 [10]. Отже, маємо ситуацію, коли, з одного боку, керівники підприємств мають великий вибір методичних підходів для діагностування стану своїх підприємств, а з іншого – вибрати серед них найбільш прийнятні також є проблематичним і потребує спеціальних знань.

Перевіримо різні моделі діагностики банкрутства на матеріалах державного підприємства «Дослідне господарство «Саливонківське» Інсти-



туту біоенергетичних культур і цукрових буряків Національної академії аграрних наук України (далі ДП «ДГ «Саливонківське»).

Таке господарство найкраще підходить і для нашого дослідження – вивчення системи антикризового моніторингу. Розпочнемо з модифікованої п'ятифакторної моделі Е. Альтмана, яка представлена формулою:

$$Z_A = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,42 \cdot X_4 + 0,995 \cdot X_5 \quad (1)$$

Розрахунок моделі представлено в табл. 1.

Як бачимо, розрахований показник  $Z_A$  значно перевищує граничне значення, що свідчить про стабільний і стійкий фінансовий стан підприємства, для якого загрози банкрутства нині не існує.

Досвід використання даної моделі в США, Канаді, Японії, Бразилії тощо показав досить високу точність отриманих результатів. Однак не варто забувати, що з 1983 р., коли Е. Альтман запропонував дану модифікацію своєї моделі, у світі значно змінилися умови господарювання, крім того, вона не враховує умов діяльності ні аграрних підприємств, ні національної економіки загалом.

Оцінка можливості банкрутства англійського економіста Р. Ліса має такий вигляд:

$$Z_L = 0,063 \cdot X_1 + 0,092 \cdot X_2 + 0,057 \cdot X_3 + 0,001 \cdot X_4 \quad (2)$$

Як і в моделі Е. Альтмана, модель Р. Ліса для аналізу використовує показники операційної, інвестиційної та фінансової сфер діяльності підприємства, проте розглядає їх без установаження зв'язків і взаємного впливу. На розмірах коефіцієнтів, безперечно, позначилися позитивні фінансові результати діяльності господарства, розмір валового прибутку якого впродовж 2015–2017 рр. становив 5647–11575 тис. грн., висока частка власного капіталу. Крім того, ДП «ДГ «Саливонківське» за цей період не мало довгострокових зобов'язань, поточні зобов'язання також не суттєві, звідси такі значення коефіцієнтів  $X_4$  в обох моделях. Як і в першому розрахунку, отримані результати та порівняння їх із граничними значеннями  $Z_L$  свідчать про повну спроможність підприємства продовжувати свою діяльність і відсутність ризиків банкрутства.

Відомою і популярною в західних країнах є модель Г. Спрінггейта, яка передбачає визначення інтегрального показника оцінки кредитоспроможності і враховує чотири коефіцієнти:

$$Z_C = 1,03 \cdot X_1 + 3,07 \cdot X_2 + 0,66 \cdot X_3 + 0,4 \cdot X_4 \quad (3)$$

Значення показника  $Z_C$  змінюється в межах 3,362–5,463, що також переконує у фінансовій стійкості і кредитоспроможності підприємства.

Досить позитивно в практиці антикризової діяльності українських підприємств оцінюється

Таблиця 1

**Визначення ймовірності банкрутства ДП «ДГ «Саливонківське» за моделлю Альтмана**

Показники та порядок їх розрахунку	Роки		
	2015	2016	2017
$X_1$ – Власні оборотні кошти / Всього активів	0,227	0,222	0,266
$X_2$ – Нерозподілений прибуток / Всього активів	0,305	0,091	0,058
$X_3$ – Балансовий прибуток / Всього активів	0,056	0,053	0,052
$X_4$ – Балансова вартість власного капіталу / Позиковий капітал	98,010	56,906	85,238
$X_5$ – Чиста виручка від реалізації / Всього активів	0,372	0,572	0,609
$Z_A$	42,111	24,870	37,022
Інтерпретація даних	Перевищення граничного значення $Z$ за даною моделлю (1,23) свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства, здатність продовжувати свою діяльність, тоді як менші значення вказують на високу ймовірність його банкрутства.		

Таблиця 2

**Визначення ймовірності банкрутства ДП «ДГ «Саливонківське» за моделлю Р. Ліса**

Показники та порядок їх розрахунку	Роки		
	2015	2016	2017
$X_1$ – Оборотний капітал / Сума активів	0,237	0,239	0,278
$X_2$ – Прибуток від реалізації / Сума активів	0,085	0,139	0,156
$X_3$ – Нерозподілений прибуток / Сума активів	0,064	0,091	0,058
$X_4$ – Власний капітал / Позиковий капітал	98,010	56,906	85,238
$Z_L$	0,125	0,090	0,122
Інтерпретація даних	Перевищення граничного значення $Z$ за даною моделлю (0,037) свідчить про спроможність підприємства продовжувати свою діяльність, тоді як менші значення вказують на високу ймовірність його банкрутства.		

Визначення ймовірності банкрутства ДП «ДГ «Саливонківське» за моделлю Г. Спрінгейта

Показники та порядок їх розрахунку	Роки		
	2015	2016	2017
$X_1$ – робочий капітал / загальна вартість активів	0,227	0,222	0,266
$X_2$ – прибуток до сплати податків та відсотків / загальна вартість активів	0,064	0,091	0,058
$X_3$ – прибуток до сплати податків / короткострокова заборгованість	7,40	6,62	4,04
$X_4$ – обсяг продажу / загальна вартість активів	0,372	0,572	0,609
$Z_c$	5,463	5,106	3,362
Інтерпретація даних	Критичним значенням рахунку Спрінгейта є рівень 0,862, якщо $Z < 0,862$ , то підприємство є потенційним банкрутом.		

Система показників прогнозування банкрутства У. Бівера для діагностики ДП «ДГ «Саливонківське»

Показники	Формула	Розрахунок показника	Значення коефіцієнта Бівера за міжнародними стандартами		
			Стабільна фірма	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера У разі якщо цей показник не перевищує 0,2, це відображає небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва	$K_b = (ЧП+Ам) / (Дз+Кз)$ де ЧП – чистий прибуток; АВ – амортизація; Дз – довгострокові зобов'язання; Кз – короткострокові зобов'язання	2015р. -8,132 2016р. -6,078 2017р. -5,857	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів	$\frac{ЧП}{A} \times 100\%$ де А – обсяг активів.	2015р. -5,56 2016р. -5,34 2017р. -5,19	6-8	4	-22
Фінансовий леверидж	$Дз+Кз / A * 100\%$	2015р. -0,911 2016р. -1,379 2017р. -1,438	< 37	<50	< 80
Коефіцієнт покриття оборотних активів власним оборотним капіталом	$(Вк - На) / \text{активи}$ , де Вк – власний капітал; На – необоротні активи.	2015р. -0,209 2016р. -0,224 2017р. -0,245	0,4	<0,3	< 0,06
Коефіцієнт покриття зобов'язань	$ОА / Дз+Кз$ де ОА – оборотні активи	2015р. -23,98 2016р. -17,28 2017р. -18,02	<3,2	< 2	< 1

модель У. Бівера. Це методика експрес-аналізу, яка дає змогу виявити відхилення в структурі балансу підприємства та вжити відповідних заходів для упередження банкрутства. Згідно із цією методикою, не передбачено розрахунку коефіцієнтів для показників фінансового стану, не розраховується й підсумковий показник.

Як свідчать значення коефіцієнту Бівера за міжнародними стандартами, в основу оцінки покладено відносну прибутковість діяльності підприємства, а прогнозування банкрутства базується на зниженні прибутковості стабільної фірми із 40–45% до 17% (за п'ять років до банкрутства).

За рік до банкрутства підприємство відносно збиткове, на 15%. Якщо значення коефіцієнту Бівера не перевищує 20%, має місце небажане скорочення частки прибутку, який використовується на розвиток та модернізацію виробництва. Розраховані показники по ДП «ДГ «Саливонківське» свідчать про значний запас відносної прибутковості підприємства. При цьому звертає на себе увагу спадна динаміка коефіцієнта Бівера.

Національні особливості економіки найбільш повно враховує вже згадана модель, рекомендована Міністерством економіки України, яка включає в оцінку шість факторів і має такий вигляд:

**Визначення ймовірності банкрутства ДП «ДГ «Саливонківське» за моделлю, затвердженою Міністерством економіки України**

Показники та порядок їх розрахунку	Роки		
	2015	2016	2017
X <sub>1</sub> – коефіцієнт покриття (оборотні активи / поточні зобов'язання)	25,40	18,02	17,28
X <sub>2</sub> – коефіцієнт забезпечення власними засобами (власний капітал – необоротні активи/ оборотні активи)	0,958	0,942	0,944
X <sub>3</sub> – коефіцієнт оборотності активів (дохід від реалізації продукції/ середньорічна вартість активів)	0,372	0,572	0,609
X <sub>4</sub> – коефіцієнт рентабельності операційної діяльності (прибуток від операційної діяльності / операційні витрати)	0,178	0,233	0,110
X <sub>5</sub> – коефіцієнт рентабельності активів (чистий прибуток / загальна вартість активів)	0,056	0,053	0,052
X <sub>6</sub> – коефіцієнт оборотності залученого капіталу (дохід від реалізації продукції/ вартість залученого капіталу)	40,85	41,47	42,33
Z <sub>ME</sub>	22,755	15,078	14,211
Інтерпретація даних	Нормативне значення X <sub>1</sub> = 2, якщо X <sub>1</sub> < 1, баланс неліквідний Нормативне значення X <sub>2</sub> = 0,1		

$$Z_{ME} = 1,04 \cdot X_1 + 0,75 \cdot X_2 + 0,15 \cdot X_3 + 0,42 \cdot X_4 + 1,8 \cdot X_5 - 0,06 \cdot X_6 - 2,16 \quad (4)$$

Такі розрахунки дають можливість визначити взаємозв'язки між показниками фінансової звітності підприємства шляхом розрахунку вибірових коефіцієнтів, їх динаміки та порівняння з наявними нормативами. Наприклад, коефіцієнт покриття хоча й дещо зменшується в динаміці, досить далекий від критичного значення, за якого баланс вважається неліквідним. Так, у 2017 р. на кожну гривню поточних зобов'язань припадало 17,28 грн. оборотних активів, що підтверджує платоспроможність. У фінансовій стійкості підприємства переконуює коефіцієнт забезпечення власними засобами, коливання якого несуттєві.

Отриманий інтегрований показник Z<sub>ME</sub> вкотре вказує на низьку ймовірність банкрутства впродовж досліджуваного періоду. Підприємство повною мірою здатне погашати свої боргові зобов'язання.

У ДП «ДГ «Саливонківське» сформовано високoproфесійну управлінську команду, яка вміє досягати поставлених цілей, забезпечувати високі показники використання ресурсного потенціалу, може слугувати прикладом застосування результатів управлінських, організаційних та наукових здобутків. Отримані результати проведеної діагностики ДП «ДГ «Саливонківське» за різними моделями це підтверджують, демонструючи досить високу точність передбачення й однозначність трактування. Підприємство прибуткове і високорентабельне, знаходиться у стані ділової активності, а отже, ліквідне, платоспроможне та фінансово стійке. Отриманий прибуток використовує на розвиток виробництва, і, як результат, рівень платоспроможності його досить високий,

що дає підстави вважати його банкрутство мало-ймовірним та прогнозувати значні перспективи розвитку. Водночас будь-які відхилення коефіцієнтів і Z-показників від нормативних значень у майбутньому повинні сприйматися як сигнал небезпеки і необхідність поглибленого аналізу в пошуку причин. Управлінський персонал до цього готовий.

**Висновки з проведеного дослідження.** Метою антикризового менеджменту є утримання підприємства в зоні економічної і фінансової стабільності, попередження кризових ситуацій, а в разі їх виникнення забезпечення системи заходів швидкого й ефективного виходу із зони ризиків, відновлення стану ділової активності. Діагностика є базовою функцією антикризового менеджменту, вчасне й якісне її проведення дає змогу упередити або ж пом'якшити кризові прояви. У світі напрацьовано значний обсяг моделей і методик аналізу фінансово-економічного стану підприємств та ймовірності банкрутства, які використовують і на підприємствах України. Будучи слабо адаптованими до особливостей національної економіки та галузевої специфіки аграрної сфери, вони не завжди забезпечують високу точність передбачення банкрутства. Проведена нами діагностика також виявила, що в різних моделях має місце певна невідповідність у назві деяких показників фінансового стану, які розраховуються однаково: наприклад, і власні оборотні кошти (модель Альтмана), і робочий капітал (модель Спрінгейта) трактуються як величина власних коштів, вкладених в оборотні активи.

Для отримання достовірних даних бажаним є використання і співставлення результатів аналізу за кількома моделями, включаючи спеціально розроблені і рекомендовані для України. Перспектива подальших досліджень нами вбачається в

удосконаленні наявних методик прогнозування банкрутства, пошуку оптимальних критеріїв із максимальним урахуванням специфіки аграрної економіки та особливостей і тенденцій зміни ринкового середовища.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайворонська Ю.Є. Методичні основи функціонування механізму антикризового управління підприємством: автореф. ... канд. екон. наук. Київ, 2006. 19 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Єршова Н.Ю. Діагностика у системі антикризового управління машинобудівним підприємством: автореф. ... канд. екон. наук: 08.00.04); Харківський політехнічний університет. Харків, 2009. 20 с.
4. Козляченко О.М. Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства при загрозі банкрутства. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 10. С. 182–187.
5. Кравчук Л.С., Воєнна К.І. Антикризовий менеджмент як інструмент недопущення загрози банкрутства. Ефективна економіка. 2012. № 4. С. 1–6.
6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підручник для студентів вищих навч. закладів. Київ: КНТЕУ, 2005. С. 85–87.
7. Мазур В.А., Томчук О.Ф., Браніцький Ю.Ю. Методика аналізу фінансового стану підприємства відповідно до вимог внутрішніх і зовнішніх користувачів. Економіка. Фінанси. Менеджмент. Актуальні питання науки і практики. 2017. № 3. С. 7–20.
8. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств. Економіка України. 2007. № 4. С. 20–28.
9. Муляр Т.С. Імплементация методик та моделей діагностики кризового стану в практиці аграрних підприємств. Економіка та держава. 2017. № 4. С. 41–45.
10. Про методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 17.01.2001 № 10, зі змін та доп. від 19.01.2006 № 81. URL: [zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).
11. Прокопчук С.І. Аналіз світових підходів до пошуку оптимальних критеріїв банкрутства. Економіка та держава. 2012. № 2. С. 87–90.
12. Силенко С.А. Вибір шляхів сучасного антикризового управління промисловим підприємством. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 5. С. 118–127.
13. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 568 с.
14. Сосновська О.О. Антикризове управління сільськогосподарськими підприємствами. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2011. № 2(2). С. 36–39.
15. Стецюк П.А., Гудзь О.Є. Концептуальні основи управління ризикозахищеністю підприємства. Економіка АПК. 2014. № 11. С. 61–67.
16. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 268 с.

17. Ткаченко І.П., Удовиченко О.Д., Миндря М.А. Узагальнення досвіду розробки та використання системи антикризового менеджменту на підприємстві. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 9. С. 124–127.

#### REFERENCES:

1. Ghajvoronsjka Ju. Je. (2006) *Metodychni osnovy funkcionuvannja mekhanizmu antykrizovogho upravlinnja pidpryjemstvom* [Methodical bases of functioning of the mechanism of enterprise crisis management] (PhD Thesis), Kyjiv: National Transport University.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 10th of October 2018).
3. Jershova N. Ju. (2009) *Diagnostyka u systemi antykrizovogho upravlinnja mashynobudivnym pidpryjemstvom* [Diagnostics in the system of anti-crisis management of machine-building enterprise] (PhD Thesis), Kharkiv: Kharkiv Polytechnic University.
4. Kozljanchenko O. M. (2010) *Informacijne zabezpechennja analizu finansovogho stanu pidpryjemstva pry zagrozji bankrutstva* [Information support of company financial condition analysis in the case of bankruptcy]. *Actual problems of the economy*, no. 10, pp. 182-187.
5. Kravchuk L. S. (2012) *Antykrizovij menedzhment jak instrument nedopushhennja zagrozy bankrutstva* [Anti-crisis management as a tool of prevention of bankruptcy threat]. *Effective economy*, no. 4, pp. 1-6.
6. Lighonenko L. O. (2005) *Antykrizove upravlinnja pidpryjemstvom* [Anti-crisis management of enterprise]. Kyjiv: KNTEU. (in Ukrainian).
7. Mazur V. A., Tomchuk O. F., Branicykij Ju. Ju. (2017) *Metodyka analizu finansovogho stanu pidpryjemstva vidpovidno do vymogh vnutrishnikh i zovnishnikh korystuvachiv* [Methods of analysis of company financial condition in accordance with the requirements of internal and external users]. *Economy. Finances. Management. Actual issues of science and practice*, no. 3, pp. 7-20.
8. Matvijchuk A. (2007) *Diagnostyka bankrutstva pidpryjemstv* [Diagnostics of enterprise bankruptcy]. *Ukraine economy*, no. 4, pp. 20-28.
9. Muljar T. S. (2017) *Implementacija metodyk ta modelej diagnostyky krizovogho stanu v praktyku aghrarnykh pidpryjemstv* [Implementation of methods and models of diagnostics of a crisis state in the practice of agrarian enterprises]. *Economy and state*, no. 4, pp. 41-45.
10. *Pro metodychni rekomendaciji shhodo vyjavlennja oznak neplatospromozhnosti pidpryjemstva ta oznak dij z prykhovuvannja bankrutstva chy dovedennja do bankrutstva*. [About methodical recommendations for revealing signs of insolvency of the enterprise and signs of actions to hide bankruptcy or bring to bankruptcy]. Order of the Ministry of Economy of Ukraine from 17.01.2001, no. 10 edited from 19.01.2006, no. 81. Available at: [//zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua). (accessed 14th of October 2018).
11. Prokopchuk S. I. (2012) *Analiz svitovykh pidkhodiv do poshuku optymalnykh kryterijiv bankrutstva* [Analysis of global approaches to finding of optimal bankruptcy criteria]. *Economy and state*, no. 2, pp. 87-90.
12. Sylenko S. A. (2010) *Vybir shljakhiv suchasnoho antykrizovogho upravlinnja promyslovym pid-*

pryjemstvom [The choice of ways of modern crisis management by an industrial enterprise]. Actual problems of the economy, no. 5, pp. 118-127.

13. Skibicjkyj O. M. (2009) Antykryzovyj menedzhment [Anti-crisis management]. Kyjiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)

14. Sosnovs'jka O. O. (2011) Antykryzove upravlinnja sil's'jkoghospodars'jkykh pidpryjemstv [Anti-crisis management of agricultural enterprises]. Technological audit and production reserves, no. 2 (2), pp. 36-39.

15. Stecjuk P. A., Ghudzj O. Je. (2014) Konceptualjni osnovy upravlinnja ryzykozakhyshhenistju pidpryjem-

stva [Conceptual bases of enterprise risk management]. Economy of agroindustrial complex, no. 11, pp. 61-67.

16. Tereshhenko O. O. (2004) Antykryzove finansove upravlinnja na pidpryjemstvi [Anti-crisis financial management of the enterprise]. Kyjiv: KNEU. (in Ukrainian)

17. Tkachenko I. P., Udovychenko O. D., Myndrja M. A. Uzaghaljnennja dosvidu rozrobky ta vykorystannja systemy antykryzovogho menedzhmentu na pidpryjemstvi [Summarizing the experience of developing and using an anti-crisis management system at the enterprise]. Investments: practice and experience., no. 9, pp. 124-127.

**Fishchuk N.Yu.**

Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Agrarian Management,  
Vinnytsia National Agrarian University

**Mykhalchyshyna L.H.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Global Economy,  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

#### DIAGNOSTICS OF BANKRUPTCY IN ANTI-CRISIS MONITORING SYSTEMS AT AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION ENTERPRISES

In today's conditions unfavourable for the economics of agricultural enterprises, a big importance has been given to the significance of crisis management, the systematic use of diagnostics of the financial and economic condition of agrarian enterprises, and the continuous monitoring of the probability of their bankruptcy.

Of particular interest is economic diagnostics, which in essence is an internal economic-financial audit, which results in tracking not only the indicators of financial and economic activity but also the effectiveness of existing strategies, the ability to withstand risks. The introduction of adequate anti-crisis measures requires an analysis of the financial condition of the enterprise to assess and forecast the possibility of bankruptcy and to substantiate the system of anti-crisis measures.

For objective reasons, there are no single, generalized approaches to diagnosing a crisis situation and bankruptcy that would ensure the high accuracy of the data and forecasts obtained for individual enterprises in different industries.

The diagnostics we made revealed that there is a certain discrepancy in the name of some indicators of the financial state that are calculated in the same way in different models: for example, both own working means (Altman model), and working capital (Springate model) are interpreted as the amount of own funds invested in current assets.

Among the main imperfections of foreign methods for forecasting of bankruptcy probability should be noted: non-considering of national and sectoral features of the object of analysis; subjectivity of the system of indicators formation; ignoring the fact of different weighting of the influence of individual indicators on the results of analysis; operating exclusively on financial indicators, although the causes of the crisis can be out of the financial sphere; impossibility to identify the factors that led to the threat of bankruptcy; the impossibility to see general complex picture of functioning, especially in the sphere of agro-industrial production.

Agrarian enterprises are characterized by showing various types of financial crisis phenomena, in particular financial stability and property status, liquidity and solvency, business activity and profitability, which is explained both by the specific nature of economic conditions of their functioning, and by the specific features of the formation and use of their material and financial resources.

According to the results of the study, it is found that bankruptcy forecasting models, which are most widely used in economically developed countries of the world, do not always allow us to identify the causes and assess the possibility of a company entering the zone of critical risk in the conditions of Ukrainian realities.

The necessity of adaptation of methods of forecasting the probability of bankruptcy in the conditions of the national economy, existing risks, features of enterprise accounting in Ukraine in general and in branches of the agroindustrial complex in particular is determined.

КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЇ ЕТИКИ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ  
ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВАCORPORATE ETHICS CODE AS ONE  
OF THE IMAGE-MAKING FACTORS OF THE COMPANY

УДК 331.104

**Харун О.А.**к.е.н., доцент,  
доцент кафедри міжнародних  
економічних відносин  
Хмельницький національний  
університет**Матюх І.А.**магістр  
Хмельницький національний  
університет

*У статті визначено сутність поняття «кодекс корпоративної етики». Розглянуто типи корпоративних кодексів. Виокремлено основні функції, які виконують корпоративні кодекси в організаціях. Розкрито характеристики відмінного кодексу. Охарактеризовано особливості впровадження кодексів корпоративної етики у провідних компаніях світу та в Україні.*

**Ключові слова:** етика ведення бізнесу, кодекс корпоративної етики, корпоративна культура, поведінка працівників, імідж підприємства.

*В статье определена сущность понятия «кодекс корпоративной этики». Рассмотрены типы корпоративных кодексов. Выделены основные функции, которые выполняют корпоративные кодексы в организациях. Раскрыты характеристики*

*отличного кодекса. Охарактеризованы особенности внедрения кодексов корпоративной этики в ведущих компаниях мира и в Украине.*

**Ключевые слова:** этика ведения бизнеса, кодекс корпоративной этики, корпоративная культура, поведение работников, имидж предприятия.

*The article defines the concept of code of corporate ethics. The types of corporate codes are considered. The main functions that execute corporate codes in organizations are outlined. The characteristics of the excellent code are disclosed. The peculiarities of code's implementation in the leading companies of the world and in Ukraine are characterized.*

**Key words:** ethics of doing business, code of corporate ethics, corporate culture, employees behaviour, the image of the enterprise.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах інвестиції в людину є найбільш ефективними. У багатьох нових галузях економіки саме якість людського капіталу, що знаходиться в розпорядженні підприємства, – це найважливіший чинник його конкурентоспроможності та формування іміджу. Відповідно, у стратегічному плані вкладення у формування корпоративної культури (у тому числі в етичну систему, систему мотивації персоналу і розвиток його потенціалу) у таких організаціях мають найвищу віддачу. Сильна корпоративна культура відрізняється значними вкладеннями в професійний розвиток, розвиненими системами винагород, надійністю робочого місця, високим ступенем задоволеності роботою у співробітників. Цілком очевидно, що основну роль у формуванні, підтримці і розвитку корпоративної етики відіграють кодекси корпоративної етики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми кодексів корпоративної етики, їх основні цілі та завдання, а також питання підвищення рівня етичної обізнаності у сфері підприємництва і міжнародних відносин досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, а саме: І. Бентам, В. Борисов, М. Вебер, І. Герчикова, І. Гурова, Е. Дюркгейм, П. Козловські, Р. Мілтон, Т. Парсонс, Ю. Палеха, Ю. Петрунін, Я. Радевич-Винницький, Л. Рубінштейн, О. Тихомірова, М. Фрідмен, Г. Чайка, Т. Чмут та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є розкриття змісту та значущості кодексів корпоративної етики у формуванні іміджу підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кодекс корпоративної етики – це нормативний текст із ділової корпоративної етики, один із засобів регулювання поведінки працівників у сфері їхньої

діяльності, де учасники комунікації встановлюють і розвивають ділові відносини на основі зафіксованих етичних норм [1, с. 17]. Таке поняття, як «кодекс етики», або «етичний кодекс», з'явилося дуже давно й існує вже доволі довгий час. Такі кодекси лежать в основі багатьох релігійних традицій та культур. Наприклад, кодекс Десяти Заповідей є священним і основоположним для іудаїзму, ісламу та християнства. А Афінський кодекс етики, який розробив давньогрецький вчений Перикл, став базовим для давньогрецької політики та культури [2]. У кожному випадку такі кодекси мають загальні зобов'язання та настанови, але вони являють собою набагато більше ніж просто збір правил. Вони часто фіксують бачення людей, про те, до чого повинні прагнути особа і суспільство і чого вони можуть досягти. У цьому сенсі кодекси етики, які часто помилково розглядаються як звичайні загальні правила поведінки, є одними з найважливіших законів взаємодії у суспільстві.

У відношенні до певних категорій людей – державних службовців чи лікарів – такі кодекси є обов'язковими до виконання. Вони є основою, на якій будуються професії. Часто ці документи – це те, за що працівників можна вважати професіоналами, і часто є визначальними у здобуванні певного фаху, наприклад клятва Гіппократа. Незважаючи на те що не всі такі присяги є кодексами корпоративної чи професійної етики, часто стається так, що вони просто представлені у вигляді присяг або специфічних церемоній, які потрібно пройти, щоб здобути звання спеціаліста у певній сфері діяльності.

Сьогодні ж кодекси корпоративної або професійної етики набули більш модернового вигляду і

зазвичай подаються у вигляді конкретного документа з визначеними пунктами і чіткими правилами поведінки. Кожна солідна компанія керується у своїй діяльності такими кодексами, чого вимагає і від своїх працівників.

Як показують дослідження, основний вплив на прийняття неетичних рішень співробітниками робить поведінка їх керівників. Щоб домогтися відповідних результатів, керівник та його оточення повинні явно і неухильно бути віддані проголошеним етичним принципам і лідирувати в підтримці й відновленні системи цінностей своєї організації, висловлюючи свою прихильність самими різними способами: у директивах, заявах про внутрішню політику організації, промовах і, перш за все, у своїх діях, які керуються місією організації. Зазвичай під корпоративною місією розуміють соціальну концепцію бізнесу, яким займається фірма [3]. Так, соціальна концепція бізнесу фірми «Джонсон і Джонсон» виражена в її девізі: «Ми дбаємо про вас і ваше здоров'я». Розуміння корпоративної місії лежить в основі всіх комунікаційних заходів, що проводяться як усередині фірми, так і поза нею. У першому випадку доведення корпоративної місії до кожного співробітника допомагає краще засвоїти мету фірми, в другому – забезпечує необхідною інформацією акціонерів, споживачів, постачальників.

Кодекс корпоративної етики і поведінки визначає, як працівники компанії повинні діяти щодня. Він відображає щоденну діяльність організації, основні цінності та загальну культуру компанії. У результаті кожен кодекс унікальний для організації, яку він представляє.

Зазвичай в організаціях, корпораціях та на підприємствах створюються кодекси спілкування та поведінки працівників. У науці їх прийнято називати «етичні кодекси». Загалом існують такі типи кодексів [4]:

- кодекси, які регулюють укладання документації. Розробляються певні правила, включаючи і санкції, передбачені у разі порушення кодексу (наприклад, контракти);

- кодекси, які визначають зобов'язання перед вкладниками, акціонерами, клієнтами, співробітниками тощо. Так звані «соціальні кодекси»;

- кодекси, які включають перелік основних цінностей організації, її цілі та філософію (виступають основами корпоративної культури). Це внутрішньокорпоративні кодекси;

- кодекси, які регулюють міжособистісні стосунки в організації і узгоджують інтереси організації та її працівників. Це професійні кодекси.

Крім офіційної та корпоративної етики, існують взаємини, не врегульовані будь-якими правилами, крім вимог загальної вихованості і внутрішньої інтелігентності спеціалістів різних спеціалізацій, що спілкуються в процесі своєї діяльності. Так, не

повинен адвокат, суддя, слідчий у присутності клієнта образливо відгукуватися про роботу колеги, навіть якщо він із ним не знайомий. Це вимоги традиційної етики [5]. Стандарту щодо змісту корпоративного кодексу немає. Зміст кодексу корпорації визначається, перш за все, її особливостями, структурою, завданнями розвитку, установками її керівників. Корпоративні кодекси можуть бути різними за формою викладу і рубрикації, це залежить від специфіки конкретних галузей, регіонів, підприємств, переваг керівництва і ін. Однак у змістовному плані в них повинні знайти відображення ключові принципи та ідеї, які виконують роль регулюючого початку в організації корпоративних відносин на підприємстві: політика компанії щодо акціонерів, методи вирішення конфлікту інтересів, політика по відношенню до працівників компанії, соціальна відповідальність організації перед суспільством, зобов'язання з дотримання техніки безпеки й охорони навколишнього середовища.

Як правило, кодекси містять дві частини: ідеологічну (місія, цілі, цінності) і нормативну (стандарту робочої поведінки). Але сьогодні можна зустріти кодекси, які містять тільки заяви про цінності, а також кодекси, до змісту яких ідеологічна частина не включена.

Корпоративні кодекси в організаціях виконують такі основні функції [4]:

- управлінську – регламентують поведінку персоналу, пріоритети у взаємодії з клієнтами, акціонерами, партнерами, конкурентами, зовнішнім середовищем; визначають порядок прийняття рішення та неприйнятні форми поведінки;

- розвитку корпоративної культури в організації – транслюють корпоративні цінності, орієнтують працівників на єдині корпоративні цілі, тим самим підвищують корпоративну ідентичність працівників;

- репутаційну – формують довіру до організації з боку зовнішнього середовища, підвищують її інвестиційну привабливість.

Етичний кодекс може мати будь-яка організація, як велика корпорація, так і нечисленна структура. Кожна компанія розробляє свій кодекс і дає йому свою назву, наприклад: «Кодекс ділової етики» «Проктор енд Гембл» (Procter and Gamble), «Кодекс принципів ділової етики» «Юнілевер» (Unilever), «Зведення правил ділової етики» (Галф), «Зведення загальних ділових принципів компанії» «Ройял датч Шелл» (Royal Dutch Shell), «Кодекс ділової поведінки» «Кока-кола» (CocaCola) [6].

Характеристиками відмінного кодексу є [7]:

- орієнтованість на читача. Кодекс легко зрозуміти, він не включає жодного технічного чи юридичного жаргону;

- всебічність. Документ охоплює всі важливі деталі, які можуть вплинути на повсякденне життя

працівників, і відповідає на всі питання, які можуть виникнути;

- підтримка керівництва. Кодекс було визнано та затверджено старшим керівництвом компанії;
- доступність. Він доступний усім співробітникам, наявним та потенційним інвесторам;
- візуально привабливий. Ця характеристика впливає зі стилю, який є унікальним і відображає діяльність організації.

Еталонними у складанні кодексів корпоративної етики вважаються японські компанії. Кодекс поведінки співробітників японських компаній включає кілька груп критеріїв (табл. 1) [8].

Серед інших компаній, які ставлять корпоративну етику не на останнє місце в управлінні компанією і розробили відмінні зразки кодексів корпоративної етики і поведінки, можна виділити The Coca-Cola Company, Starbucks, Pepsi Co, IKEA, Facebook, Microsoft, Johnson&Johnson, Procter&Gamble, Unilever, IBM, General Motors, Nokia та ін.

Наприклад, Google є синонімом корпоративної культури вже протягом багатьох років і задає тон роботи багатьом новим стартапам. Безкоштовне харчування, різні екскурсії, фінансові бонуси, відкриті виступи вищого керівництва, тренажерні зали – це не всі переваги, які надає компанія. Не дарма її співробітники вважаються найкращими. Особливістю кодексу корпоративної етики Google є те, що його легко читати. Вам не потрібна юридична освіта, щоб зрозуміти, що має на увазі компанія. Також його легко знайти онлайн. Наявні посилання на різні розділи, а надані відповіді – ретельні та докладні. Нарешті, він розглядає багато питань, які слід розглянути, такі як помсти, конфлікти інтересів, хабарництво та конфіденційність [9].

З огляду на той факт, що кодекс корпоративної етики компанії Microsoft уклав Білл Гейтс, один із найбільш щедрих благодійників Америки, корпорація наслідує його приклад. Технологічний гігант та його працівники щорічно жертвують понад 1 млрд. дол. благодійним та некомерційним організаціям. До того ж керівництво та працівники корпорації Microsoft, вирішивши подолати дефіцит фахівців IT-сфери, започаткували програму TEALS. Завдяки їй працівникам корпорації

Microsoft пропонується добровільно працювати в місцевих школах, навчати студентів у галузі інформатики, сподіваючись, що це спонукає їх вступити в технологічну галузь. Окрім того, працівники компанії є одними з найбільш оплачуваних у США, вони також користуються безліччю пільг, включаючи стовідсоткове страхування за медичні послуги [10].

Starbucks також робить багато чого для суспільства. Компанія піклується про екологію завдяки значному зменшенню води, яку вона використовує для свого споживання, використанню паперу, що переробляється, у виробництві чашок. Компанія також закликає споживачів бути екологічно свідомими, пропонуючи десятивідсоткову знижку тим, хто приносить свої власні багаторазові стаканчики. Starbucks також піклується про своїх працівників, пропонуючи їм повні виплати медичного страхування та фондові нагороди. Крім того, компанія також виступає на підтримку одностатевих шлюбів [7].

Із кожним роком усе більше українських компаній переймають іноземний досвід і впроваджують практику укладання кодексів корпоративної етики та поведінки. Хоча такі документи аж ніяк не можна назвати унікальними чи інноваційними, більшість компаній намагається притримуватися загальносвітових стандартів корпоративної етики.

Так, один із найбільших банків України – «ПриватБанк» у своєму кодексі виокремлює такі положення: «Ми готові звернути гори, щоб гарно обслуговувати клієнта. Якщо ми не можемо цього зробити самі, то залучаємо інших співробітників – аж до Голови правління банку»; «ми посміхаємося нашим клієнтам. Робимо це щиро і якнайчастіше, адже ми вдячні їм за те, що вони наші клієнти!»; «ми обслуговуємо клієнта так, як хотіли б, щоб обслуговували нас або нашу маму». Про ставлення до колег, роботи та банку у цілому: «Ми працюємо більше, ніж співробітники інших банків, але ми й заробляємо більше»; «ми позитивні люди. Ми посміхаємося оточуючим. Загалом із нами приємно мати справу» [11].

На відміну від «ПриватБанку», кодекс якого – це кілька пунктів, кодекс НАК «Нафтогаз» – це повноцінний PDF-документ обсягом 56 сторінок. У ньому прописано загальні правила корпоративної етики

Таблиця 1

Критерії поведінки співробітників японських компаній [8]

Ставлення до компанії	Ставлення до роботи	Ставлення до старших, колег та підлеглих	Ставлення до себе
Відданість	Старанність	Вміння працювати у команді	Догляд за здоров'ям
Вдячність	Відповідальність, виконання обов'язків	Приязнь і чемність	Бадьорість
–	Ощадливість, акуратність, терплячість	–	Моральна стійкість
–	Почуття гордості за свою роботу	–	–



компанії, розділені на групи: корпоративні цінності, політика у різних сферах життєдіяльності, політика щодо захисту інформації, політика щодо подарунків і гостинності, відповідальність за дотримання положень кодексу – загалом 21 пункт [12].

Медіагігант «1+1 Медіа» немає чітко окресленого зводу правил корпоративної етики, однак на офіційному сайті представлено основні принципи, яких дотримується компанія у своїй діяльності. До них належать: чисте довкілля, якісна освіта, здорова нація, повага до авторських прав, звітність та можливість зворотного зв'язку [13].

Слід зауважити, що одного лише корпоративного кодексу недостатньо для створення моральної атмосфери в компанії. Дотримуватися високих моральних принципів і служити прикладом у дотриманні не тільки ділової, а й особистої етики повинні передусім керівники корпорації. Якщо керівництво порушує етичні норми, жоден письмовий документ не зможе спонукати співробітників йому слідувати. Корпоративна культура у цілому, одним з елементів якої є корпоративний кодекс, робить основний вплив на вироблення норм поведінки в компанії.

Корпоративний кодекс не може гарантувати моральної поведінки працівників і компанії у цілому, але тим не менше він може позитивно вплинути на її організаційну культуру. Якщо кодекс не нав'язується менеджментом «зверху», а обговорюється колективно, то процедура його прийняття може стати способом самоорганізації колективу. Сам процес його розроблення, обговорення в підрозділах організації змушує по-новому осмислити питання моральної відповідальності, стилю відносин, методів роботи в організації і сприяють тому, що більш чіткою стає неформальна структура організації – формуються групи, коаліції за поглядами, інтересами. Кодекс свідчить про прихильність організації до моральних принципів, що важливо не тільки для її репутації, а й для працівників організації, які можуть апелювати до кодексу, якщо їм велять те, що суперечить його вимогам.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Отже, корпоративна етика – це система цінностей, яка регулює етичні відносини в організації. Корпоративна етика є ключовим елементом, що об'єднує людей – учасників виробничого процесу на підприємстві в єдиний соціальний організм (людське суспільство). Одним із засобів забезпечення її дотримання є Кодекс корпоративної етики. Корпоративний кодекс повинен бути складений так, щоб відображати моральні цінності і наявні в суспільстві етичні стандарти, щоб у співробітників з'явилися внутрішньо усвідомлені мотиви не тільки помічати відхилення від декларованих норм поведінки, а й домагатися їх виконання. Мета складання корпоративного кодексу

полягає у тому, щоб кожен співробітник розумів, що, за задумом керівників, являє собою компанія, які її цінності й цілі, що очікується від кожного співробітника.

Таким чином, результати діяльності будь-якого підприємства необхідно пов'язувати з корпоративною культурою підприємства, оскільки вона є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності організації. Як система елементів корпоративна культура лежить в основі організації управління всіма чинниками діяльності підприємства (трудовими ресурсами, матеріалами, капіталом та інформацією). Життєвий потенціал сучасного підприємства, його успішне функціонування і виживання в конкурентній боротьбі залежать не тільки від стратегій розвитку діяльності, чіткої організаційної побудови, відповідних систем управління і висококваліфікованих працівників, а й від його корпоративної культури та сформованих кодексів корпоративної етики, що займає ключове місце в системі управління сучасними підприємствами.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. К.: Знання, 2008. 291 с.
2. Gilman Stuart Ethics codes and codes of conduct as tools for promoting anethical and professional public service: Comparative successes and lessons. Prepared for the PREM, the World Bank, 2005. URL: <https://www.oecd.org/mena/governance/35521418.pdf>.
3. Тихомирова О.Г. Організаційна культура: формування, розвиток, оцінка. СПб.: СПбГУ ІТМО, 2008. 154 с.
4. Чайка Г.Л. Культура ділового спілкування менеджера: навч. посіб. К.: Знання, 2005. 442 с.
5. Гребеньков Г.В., Фіолевський Д.П. Юридична етика: навч. посіб. К.: Алерта, 2004. 209 с.
6. Герчикова І.Л. Ділова етика і регулювання міжнародної комерційної практики. М.: МГУ, 2002. 83 с.
7. 18 of the Best Code of Conduct Examples, i-Sight, 2018. URL: <https://i-sight.com/resources/18-of-the-best-code-of-conduct-examples/>.
8. Кукура С.П. Теорія корпоративного управління. М.: Економіка, 2004. 478 с.
9. 4 of the Best Company Code of Conduct Examples, Workplace Answers, 2016. URL: <http://www.workplaceanswers.com/resources/blog/company-code-of-conduct-examples/>.
10. Anthony Shields Good Business: 10 Companies With Ethical Corporate Policies. Minyanville, 2013. URL: <http://www.minyanville.com/sectors/consumer/articles/Good-Business253A-Corporations-with-Great-Ethical/2/16/2013/id/48045>.
11. Про банк. «ПриватБанк», 2014. URL: <https://privatbank.ua/about>.
12. Кодекс корпоративної етики. НАК «Нафтогаз», 2013. URL: <http://www.naftogaz.com/files/HR/Naftogaz-Code-Ethics.pdf>.
13. КСВ. 1+1 Медіа. ТПК «Студія 1+1», 2017. URL: <https://media.1plus1.ua/ua/csr/employees>.

## REFERENCES:

1. Radevych-Vynnyczkyj Ya. (2008) *Etyket i kultura spilkuvannya [Etiquette and culture of communication]*. Kyiv: Znannya (in Ukrainian)
2. Gilman Stuart *Ethics codes and codes of conduct as tools for promoting anethical and professional public service: Comparative successes and lessons*. Prepared for the PREM, the World Bank, 2005 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.oecd.org/mena/governance/35521418.pdf>
3. Tykhomyrova O. H. (2008) *Orhanizatsiina kultura: formuvannya, rozvytok, otsinka [Organizational culture: formation, development, evaluation]*. Saint Petersburg: SPbHU ITMO (in Ukrainian)
4. Chaika H.L. (2005) *Kultura dilovoho spilkuvannya menedzhera [The culture of business communication manager]*. Kyiv: Znannya (in Ukrainian)
5. Hrebenkov H. V., Fiolevskiy D. P. (2004) *Yurydychna etyka [Legal Ethics]*. Kyiv: Alerta (in Ukrainian)
6. Herchykova I. L. (2002) *Dilova etyka i rehulivannya mizhnarodnoi komertsii noi praktyky [Business Ethics and Regulation of International Commercial Practice]*. Moscow: MGU (in Ukrainian)
7. 18 of the Best Code of Conduct Examples, i-Sight, 2018 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://i-sight.com/resources/18-of-the-best-code-of-conduct-examples/>
8. Kukura S. P. (2004) *Teoriia korporatyvnoho upravlinnia [Theory of Corporate Governance]*. Moscow: Ekonomika (in Ukrainian)
9. 4 of the Best Company Code of Conduct Examples, Workplace Answers, 2016 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.workplaceanswers.com/resources/blog/company-code-of-conduct-examples/>
10. Anthony Shields *Good Business: 10 Companies With Ethical Corporate Policies*. Minyanville, 2013 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.minyanville.com/sectors/consumer/articles/Good-Business253A-Corporations-with-Great-Ethical/2/16/2013/id/48045>
11. Pro bank. Pryvat Bank, 2014 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://privatbank.ua/about>
12. Kodeks korporatyvnoi etyky. NAK «Naftohaz», 2013 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.naftogaz.com/files/HR/Naftogaz-Code-Ethics.pdf>
13. KSV. 1+1 Media. TRK «Studiia 1+1», 2017 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://media.1plus1.ua/ua/csr/employees>

**Kharun O.A.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations  
Khmelnyskyi National University

**Matiukh I.A.**

Master  
Khmelnyskyi National University

## **CORPORATE ETHICS CODE AS ONE OF THE IMAGE-MAKING FACTORS OF THE COMPANY**

The purpose of the article is to reveal the content and significance of codes of corporate ethics in making the image of the enterprise.

The article discloses the importance of documentary approval of the main rules of employees' conduct, the values and philosophy of the company, as well as the characteristics of its activities in a special code.

The authors identify the main principles of corporate ethics, its significance in the management of enterprises. Also, the main historical retrospective of the formation of both the concept of corporate ethics and the formation of the Code of Conduct of Ethics tradition was provided. The main goals, tasks, and peculiarities of corporate ethics at the present stage are determined.

It is noted that each Code is unique to the organization it represents. However, there is a certain degree of unification in terminology and classification. The main types of codes are defined (documentary, internal corporate, social, and professional). In addition, the authors noted that for today there is no unified coding procedure: they all differ in structure and content.

It is found out that the main analysis of the Codes of Corporate Ethics is the definition of their functions: managerial, reputation, and development of corporate culture in the organization. To be successful, the Code of Conduct should meet certain characteristics, including: orientation on a reader, comprehensiveness, support of the leadership, accessibility, visual appeal.

The studied world experience has shown that Japanese companies and their employees are the benchmarks for the development and observance of corporate ethics. Therefore, authors have defined the basic principles of Japanese businessmen.

The authors present examples of some of the leading companies in the world and, in comparison with them, some of the Ukrainian companies: The Coca-Cola Company, Starbucks, PepsiCo, IKEA, Facebook, Microsoft, Johnson & Johnson, Procter & Gamble, Unilever, IBM, General Motors, Nokia. Comparing them with Ukrainian (PrivatBank, Naftogaz NJSC, 1+1 Media Group), it was concluded that while domestic companies have not yet achieved such level of organization as foreign ones, they nevertheless define corporate ethics as one of their priorities in management.

Therefore, for the effective operation of enterprises in the domestic and international arena, enterprises need to effectively regulate not only their main activities but also pay attention to the internal corporate regulation of relations in order to create a solid foundation for their further activity and image formation.

## АВТОМОБІЛЬНИЙ ТРАНСПОРТ УКРАЇНИ: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

### AUTOMOBILE TRANSPORT OF UKRAINE: METHODOLOGICAL BASIS FOR ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

*З'ясовано, що діяльність автотранспортних підприємств в Україні характеризується як зниженням обсягу перевезень, посиленням конкуренції, нестабільністю економічної ситуації, політичною та соціальною напруженістю, так і плінністю кадрів, зокрема висококваліфікованих працівників. Сформовано методичні засади забезпечення економічної безпеки автотранспортних підприємств шляхом удосконалення обліково-аналітичного забезпечення.*

**Ключові слова:** автотранспортне підприємство, економічна безпека підприємства, безпека, обліково-аналітичне забезпечення.

*Выяснено, что деятельность автотранспортных предприятий в Украине характеризуется как снижением объема перевозок, усилением конкуренции, нестабильностью экономической ситуации, политической и социальной напряженностью, так и текучестью кадров, в частности высококвали-*

*фицированных работников. Сформированы методические основы обеспечения экономической безопасности автотранспортных предприятий путем совершенствования учетно-аналитического обеспечения.*

**Ключевые слова:** автотранспортное предприятие, экономическая безопасность предприятия, безопасность, учетно-аналитическое обеспечение.

*It has been found that the activities of road transport enterprises in Ukraine are characterized both by a decrease in traffic volume, increased competition, instability in the economic situation, political and social tensions, and turnover of staff, in particular highly skilled workers. Methodical foundations of ensuring the economic security of road transport enterprises by improving the accounting and analytical support have been formed.*

**Key words:** road transport enterprise, economic security of an enterprise, security, accounting and analytical support.

УДК 33.656.07

**Штангрет А.М.**

доктор економічних наук, професор  
Українська академія друкарства

**Штангрет І.А.**

студент

Українська академія друкарства

**Постановка проблеми.** Розвиток автомобільного транспорту в Україні характеризується високою динамічністю із суттєвою зміною структури, коригуванням завдань та ролі в трансформаційних процесах національної економіки. Можна стверджувати, що епоха великих комплексних автотранспортних підприємств (далі – АТП), які виконували централізовані завдання щодо розміщення вантажів та перевезення великих потоків пасажирів, минула. Новий етап розвитку автомобільного транспорту передбачає не лише урізноманітнення форм власності, вузьку спеціалізацію, масовість малих форм підприємницької діяльності, а й конкуренцію з іншими видами транспорту за вантажопотоки. Отже, забезпечення безпечних умов розвитку АТП потребує формування адаптованої до сучасних умов господарської діяльності системи економічної безпеки в умовах кожного АТП, необхідним елементом якої є обліково-аналітичне забезпечення. Важливість удосконалення обліково-аналітичного забезпечення зумовлена можливістю формування необхідного інформаційного підґрунтя для прийняття та реалізації кожного управлінського рішення суб'єктами безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Суттєвий внесок у вирішення проблеми формування теоретико-методологічних засад безпечного розвитку підприємницьких структур зробили вітчизняні вчені: О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк,

С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. Питаннями управління на транспорті займалися такі науковці: В. Гриньова, Д. Горовий, І. Дмитрієв, О. Криворучко, В. Шинкаренко та ін. Віддаючи належне науковому доробку зазначених учених, доцільно підкреслити, що окремі аспекти у вирішенні проблеми гарантування економічної безпеки українських підприємств ще недостатньо ретельно досліджено. Ефективність дій суб'єктів безпеки визначається можливістю своєчасного розпізнавання ключових зовнішніх та внутрішніх загроз для розроблення та реалізації захисних заходів, що неможливо без інформаційного підґрунтя, яке повинно формуватися шляхом створення та вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою АТП. Можна стверджувати, що сьогодні проблемі розроблення та вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою АТП приділяється недостатньо уваги.

**Постановка завдання.** Метою статті є здійснення тенденційного аналізу та узагальнення наукового доробку для формування методичних засад забезпечення економічної безпеки АТП шляхом удосконалення обліково-аналітичного забезпечення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для вирішення поставленого завдання пропонуємо коротко приділити увагу окремим показникам господарської діяльності АТП. Так, згідно зі ста-

тистичним щорічником «Україна у цифрах 2017» [6, с. 224], індекс обсягу відправлення (перевезення) пасажирів характеризується негативною динамікою (рис. 1).

Динаміка розглянутого показника вказує на зниження обсягів перевезення пасажирів загалом транспортом, але стосовно автомобільного транспорту можна говорити про суттєве скорочення, зокрема у 2015 р. до 77% порівняно з попереднім періодом. Інший важливий момент – позитивне зростання обсягів перевезень у 2017 р. більшістю видів транспорту, зокрема авіаційним на 28% та річковим – на 26%, тоді як автомобільним – скорочення на 0,3%, що вказує на системність кризових процесів у сфері автомобільних перевезень.

Поруч із динамікою обсягу перевезення пасажирів вважаємо за доцільне приділити увагу зміні кількості підприємств та чисельності зайнятих працівників (рис. 2). Зростаюча хвиля – 2010–2013 рр. та спадна – 2013–2016 рр. щодо динаміки обох визначальних для розвитку автомобільного транспорту показників указують наявність низки проблем, які не вирішуються як на рівні окремого підприємства, так і шляхом реалізації державних програм захисту вітчизняного товаровиробника.

Важливо, що в 2016 р. порівняно з 2013 р. кількість підприємств зменшилася із 5 791 до 5 027, тобто на 13,2%, а чисельність зайнятих працівників скоротилася на 20,3%, що вказує на зменшення трудового потенціалу.

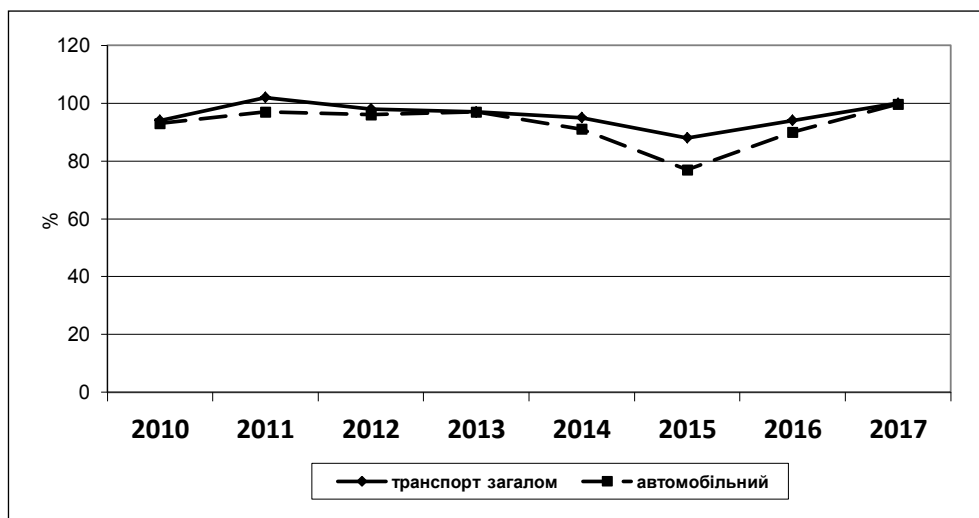


Рис. 1. Індекс обсягу відправлення (перевезення) пасажирів транспортом, % до попереднього року [6, с. 224]

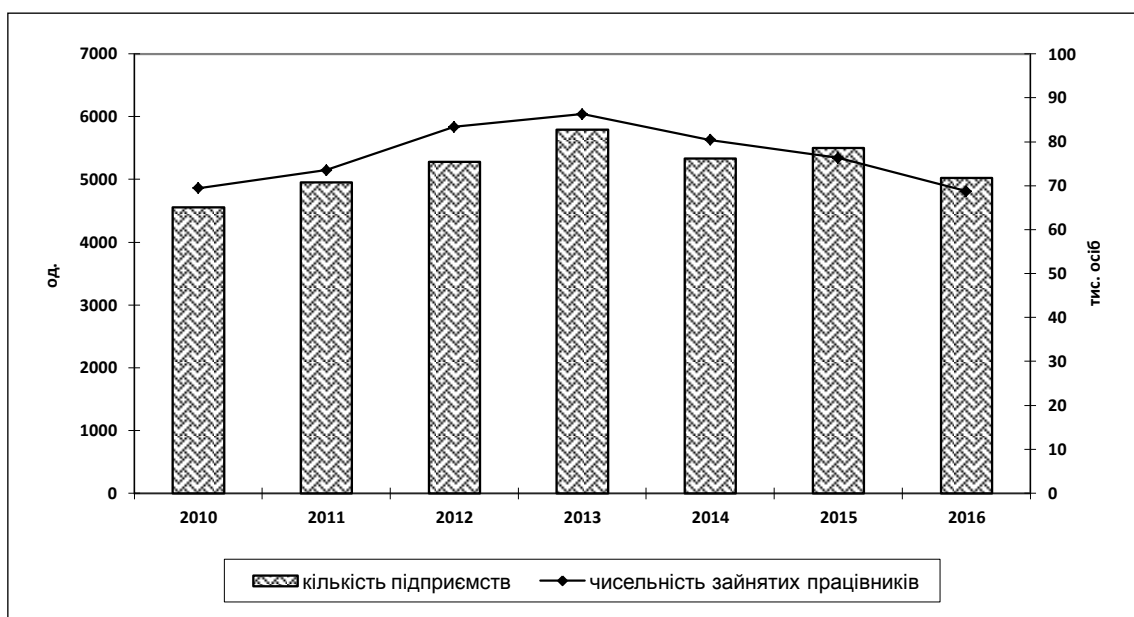


Рис. 2. Динаміка кількості підприємств та чисельності зайнятих працівників за КВЕД 49.4 [2, с. 160–167]

Інший не менш важливий індикатор розвитку автомобільного транспорту в Україні – фінансові результати діяльності АТП – нами охарактеризовано через динаміку ключових показників (рис. 3).

Уважаємо за доцільне акцентувати увагу на двох моментах: по-перше, у межах розглянутого періоду АТП отримали сумарні збитки, а максимальний рівень збитків у 2014 р. сягнув рівня 2 646,1 млн. грн. Зазначене частково пояснюється критично високою часткою збиткових підприємств: 2010 р. – 47,3%; 2011 р. – 36,2%; 2012 р. – 38,8%; 2013 р. – 36,5%; 2014 р. – 37,1%; 2015 р. – 23,3%; 2016 р. – 22,5%. Попри зменшення частки збиткових підприємств динаміка отриманих ними сумарних збитків є менш позитивною, і максимальної величини було досягнуто в 2015 р. – 3037,8 млн. грн.

Інше пояснення отриманим сумарним збиткам АТП можна знайти у величині та динаміці рентабельності, тобто фактично збитковості всієї діяльності. Згідно з даними рис. 3, критична збитковість усієї діяльності АТП була зафіксована в 2014 р. – 8,2%. Хоча впродовж наступних періодів, тобто 2014–2015 рр., ситуація частково поліпшилася, але збитковість на рівні 1,3% у 2016 р. не можна вважати позитивним результатом.

Підводячи проміжні підсумки, вважаємо за доцільне підкреслити, що на тлі незадовільних результатів розвитку автомобільного транспорту в Україні, що виражається як у зниженні підприємницької активності, скороченні трудового потенціалу, так збитковості господарської діяльності підприємств зростає актуальність забезпечення економічної безпеки кожного АТП, яке безпосередньо пов'язане з формуванням належного обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою.

Інтуїтивно на більшості вітчизняних АТП були створені системи економічної безпеки, які суттєво різняться завданнями та можливостями їх виконання, тобто від виключно фізичного захисту майна до протидії рейдерськими атаками, здійснення конкурентної розвідки та контррозвідки. Реальний досвід переконливо засвідчує, що ефективність дій суб'єктів безпеки визначається не лише чисельністю фахівців у спеціалізованих підрозділах, отриманими фінансовими та матеріальними ресурсами, а й наявністю та ефективністю організації зв'язуючого складника, яким можна вважати обліково-аналітичне забезпечення [1, с. 43–56]. Ключове завдання обліково-аналітичного забезпечення полягає не лише в інформаційній підтримці прийняття кожного рішення суб'єктами безпеки, а й в організації взаємодії між виробничими й управлінськими підрозділами зі службою безпеки, формуванні інформаційних потоків, які б дали можливість максимально швидко визначати й розпізнавати будь-які зміни в діяльності підприємства та середовищі функціонування, розробленні та реалізації комплексу захисних дій, виконавцями яких є весь персонал. Досягнення зазначеного можливе через застосування механізму формування обліково-аналітичного забезпечення, який має враховувати не лише специфіку діяльності АТП, а й ступінь агресивності зовнішнього середовища та виділені ресурси для гарантування безпеки бізнесу.

Фактично можна стверджувати, що структура системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою АТП має формуватися на основі системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством шляхом розроблення та затвердження додатко-

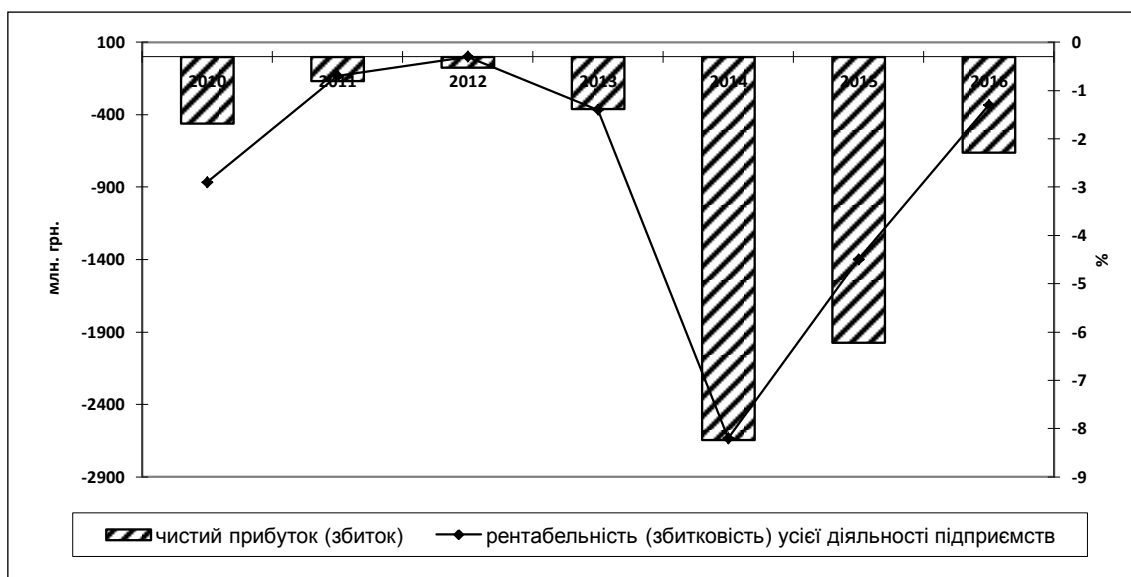


Рис. 3. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств та рентабельності (збитковості) усієї діяльності за КВЕД 49.4 [2, с. 175–178]

вих функціональних обов'язків для працівників облікових, аудиторських та аналітичних підрозділів, визначення спеціальних захищених інформаційних каналів та системи зворотного зв'язку із суб'єктами безпеки для оперативного уточнення стану об'єктів безпеки на підприємстві та зміни зовнішнього середовища функціонування.

Обліково-аналітичне забезпечення як система має містити такі елементи: джерела інформації, об'єкти обліку, методичні прийоми обліку, аудиту та аналізу, суб'єкти обліково-аналітичного забезпечення. Джерелами інформації є первинні документи, реєстратори бухгалтерського обліку та фінансова звітність, а також внутрішні розпорядження, методики і стандарти обліку, законодавчо-нормативні документи тощо. Об'єктами обліку є капітал та джерела його утворення, наявні ресурси, процеси і результати фінансово-господарської діяльності. Потреба включення до складу цієї підсистеми аудиту мотивована необхідністю перевірки облікової інформації і лише після цього застосування аналітичних методів обробки інформації, що уможлиблює досягнення потрібного ступеня її достовірності.

Реалізація процесу обліково-аналітичного забезпечення безпосередньо пов'язана з діями суб'єктів, якими виступають працівники облікових та аналітичних підрозділів, роль та функції яких можна класифікувати за певними ознаками (рис. 4).

Вважаємо помилковим створення окремого підрозділу обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. Більш раціональним є підхід, що передбачає певні організаційні зміни в наявній системі обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, зміст яких ми розглянемо ретельніше надалі.

Якщо обліково-аналітичний процес передбачає здійснення низки взаємопов'язаних процедур з отримання, узагальнення та обробки первинної облікової інформації стосовно фінансово-господарської діяльності, то у сфері безпеки, беручи до уваги напрацювання науковців [1, с. 57–76; 3, с. 315–316; 4, с. 113–135; 5, с. 11–13; 6, с. 58–60], можна визначити такі основні напрями застосування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою АТП:

- моніторинг поточного рівня економічної безпеки АТП загалом та в межах основних функціональних складників;
- задоволення інформаційних потреб суб'єктів безпеки (внутрішніх та зовнішніх);
- уможливлення врахування безпекового аспекту під час прийняття та реалізації кожного рішення менеджерами підприємства;
- відстеження зміни рівня економічної безпеки підприємства під впливом викликів, ризиків та загроз;
- оцінка та забезпечення ефективнішого використання наявних ресурсів;

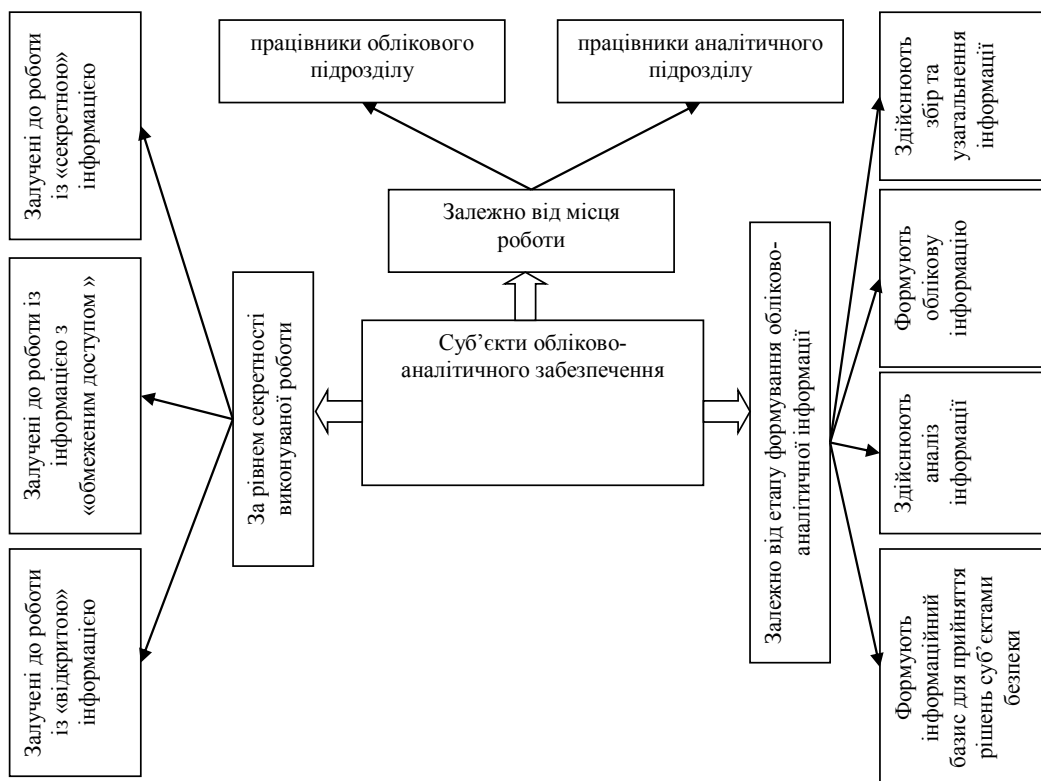


Рис. 4. Класифікація суб'єктів обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою АТП

– узгодження інтересів підприємства та зовнішнього середовища функціонування, інтересів власників, менеджерів та працівників для забезпечення сталого розвитку АТП.

Визначена сукупність напрямів застосування обліково-аналітичного забезпечення у сфері гарантування потрібного для ефективного функціонування та розвитку рівня економічної безпеки АТП мотивувала до структуризації такого типу забезпечення за ключовими параметрами (рис. 5).

Ретельніше дослідження суті обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою АТП дає змогу охарактеризувати основні технологічні стадії:

- використовуючи сформований масив первинної облікової інформації, здійснюється виявлення, відбір, фільтрування, узагальнення інформації щодо зміни рівня безпеки;
- узагальнена облікова інформація піддається аудиторській перевірці на достовірність та доцільність використання для цілей безпеки;
- застосування методів аналізу для обробки перевіреної облікової інформації;

– узагальнення, формування звітів для використання користувачами – суб'єктами безпеки.

Специфіка процесу обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою АТП потребує встановлення відповідних вимог:

- практична спрямованість – формування сукупності показників для ідентифікації моменту зміни рівня економічної безпеки підприємства;
- стабільність – розроблення системи показників, формування інформаційних потоків для тривалого застосування у сфері гарантування економічної безпеки підприємства;
- раціональність – витрати на отримання та обробку інформації не повинні перевищувати ефект від її застосування;
- адресність – обліково-аналітична інформація готується з урахуванням інформаційних потреб певного користувача – суб'єкта безпеки;
- секретність – обліково-аналітична інформація стосовно питань економічної безпеки є обмеженою для користування; працівники, які з нею працюють, мають певний рівень доступу; така інформація передається по захищених інформаційних каналах.

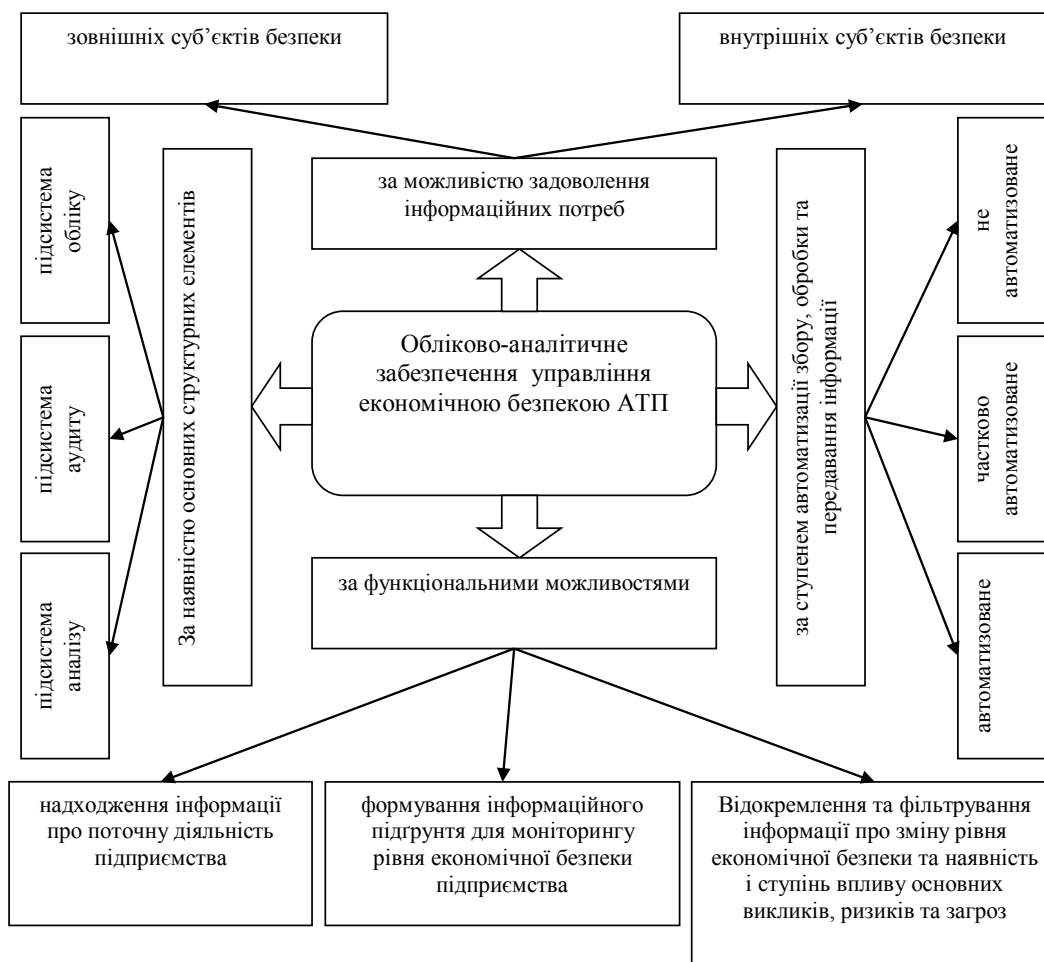


Рис. 5. Структуризація обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою АТП



Підсумовуючи, доцільно ще раз підкреслити, що досягнення потрібного рівня безпеки певного суб'єкта господарювання залежить від ефективності прийняття суб'єктами безпеки кожного управлінського рішення. Основою розроблення, реалізації та контролю над виконанням управлінського рішення має бути інформаційне підґрунтя, яке формується обліково-аналітичним забезпеченням.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підводячи підсумки, доцільно констатувати факт, що сьогодні на більшості АТП, спираючись на набутий досвід, сформовано певні системи економічної безпеки підприємства, які орієнтовані перш за все на фізичний захист майна та протидію частині загроз, дія яких найбільш суттєво впливає на фінансово-господарську діяльність. Відсутність комплексного бачення проблеми спричиняє спрямованість на вирішення поточних нагальних проблем за рахунок наявних ресурсів, що в кінцевому підсумку є недостатньо ефективним та унеможливує досягнення мети – формування безпечних умов розвитку.

Результати аналізу офіційних статистичних даних та узагальнення наукового доробку українських та закордонних учених дали змогу визначити загальні тенденції розвитку автомобільного транспорту, окреслили суть основних загроз для економічної безпеки АТП.

Удосконалено методичне забезпечення розроблення системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою АТП як основи для формування інформаційного підґрунтя прийняття та реалізації управлінських рішень суб'єктами безпеки.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на розроблення системи оцінювання економічної безпеки АТП як інформаційного підґрунтя для розроблення та реалізації поточних, тактичних і стратегічних управлінських рішень суб'єктами безпеки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризисні технології в управлінні економічною безпекою підприємства: монографія /

М.М. Караїм, В.В. Мартинів, А.М. Штангрет та ін.; за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. 250 с.

2. Діяльність суб'єктів господарювання: стат. зб. / за ред. М.С. Кузнєцової. К.: Консультант, 2017. 588 с.

3. Марчук М.М., Морозюк С.В. Виробничо-технічна база підприємств автомобільного транспорту: ретроспективи, стан та проблеми розвитку. Вісник НУВГП. 2009. № 2(46). С. 314–321.

4. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: монографія / за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів: Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.

5. Скочук М.П. Автомобільний транспорт у процесі ринкових перетворень: теоретико-методологічні та правові аспекти. Економіст. 2014. № 3. С. 11–13.

6. Україна у цифрах 2017: статистичний щорічник / за ред. І. Вернера. К.: Консультант, 2018. 241 с.

#### REFERENCES:

1. Karayim, M. M., Martyniv, V. V., Shtanhret, A. M. (2016), *Antykryzovi tekhnolohiyi v upravlinni ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva* [Anticrisis technologies in the management of economic security of the enterprise]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].

2. Kuznyetsova, M. S. (2017), *Diyal'nist' sub'yektiv hospodaryuvannya* [Activity of economic entities], *Konsul'tant, Kyiv*, [in Ukrainian].

3. Marchuk M. M., Morozyuk S. V. (2009) *Vy`robny`cho-tekhnichna baza pidpry`yemstv avtomobil`nogo transportu: retrospekty`vy`, stan ta problemy` rozvy`tku* [Production and technical base of enterprises of motor transport: retrospective, state and development problems]. *Visny`k NUVGP*. 2009, Vol. 2 (46): 314–321 [in Ukrainian].

4. Shtanhreta, A. M. (2017), *Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva* [Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv, [in Ukrainian].

5. Skochuk M. P. (2014), *Avtomobil`ny`j transport u procesi ry`nkovy`x peretvoren``: teoretiko-metodologichni ta pravovi aspekty`* [Road transport in the process of market transformation: theoretical-methodological and legal aspects]. *Ekonomist*. 2014, Vol. 3: 11–13. [in Ukrainian].

6. Vernera, I. (2018) *Ukrayina u cy`frah 2017* [Ukraine in figures 2017], *Konsul'tant, Kyiv*, [in Ukrainian].

**Shtangret A.M.**Doctor of Economic Sciences, Professor  
Ukrainian Academy of Printing**Shtangret I.A.**Student  
Ukrainian Academy of Printing**AUTOMOBILE TRANSPORT OF UKRAINE: METHODOLOGICAL BASIS  
FOR ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES**

The development of automobile transport in Ukraine is characterized by high dynamic with a significant change in the structure, adjustment of tasks and role in the transformation processes of the national economy. The new stage of development of automobile transport involves not only a variety of forms of ownership, narrow specialization, mass character of small forms of business activity but also competition with other types of transport in freight traffic. Therefore, ensuring safe conditions for the development of RTE requires the formation of an economic security system adapted to modern conditions of economic activity in the conditions of each RTE, the necessary element of which is accounting and analytical support. The importance and relevance of improving accounting and analytical support is due to the possibility of forming the necessary information basis for making and implementing each management decision by security subjects.

It is substantiated that the conditions of financial and economic activities of road transport enterprises in Ukraine are characterized both by a decrease in traffic volume, increased competition, instability of the economic situation, political and social tensions, and turnover of staff, in particular, highly skilled workers. It is proved that the results of the analysis actualize ensuring the economic security of each RTE, is directly related to the formation of proper accounting and analytical support for managing economic security.

It is substantiated that the key tasks of accounting and analytical support consist not only in information support for the adoption of each decision by security subjects but also in organizing interaction between production and management units with the security service, generating information flows that would make it possible to quickly identify and recognize any changes in the activities of the enterprise and the environment of operation, development, and implementation of a complex of protective actions, which all the staff performs.

It is proved that the structure of the accounting and analytical support system for managing economic security of RTE should be formed on the basis of the accounting and analytical support system for enterprise management by developing and approving additional functional responsibilities of accounting, auditing, and analytical departments, defining special secure information channels and a feedback system with subjects security to quickly clarify the state of security objects in an enterprise and changes in the business environment.

The structure of accounting and analytical support is substantiated, which should contain the following elements: sources of information, objects of accounting, methodological techniques of accounting, auditing and analysis, subjects of accounting and analytical support. Sources of information are primary documents, registrars of accounting and financial statements, as well as internal regulations, methods and standards of accounting, legislative and regulatory documents and the like. The objects of accounting are capital and the sources of its formation, available resources, processes and results of the financial and economic activity.

The main areas of application of the accounting and analytical support system for managing the economic security of RTE are:

- monitoring of the current level of economic security of RTE as a whole and within the framework of the main functional components;
- satisfaction of information needs of security subjects (internal and external);
- making an aspect of security accounting in the adoption and implementation of each decision by managers of the enterprise;
- tracking changes in the level of economic security of the enterprise under the influence of challenges, risks and threats;
- assessing and ensuring the effective use of available resources;
- coordination of the interests of the enterprise and the external environment of operation, the interests of owners, managers, and employees to ensure the sustainable development of the ATP.

It is substantiated that the achievement of the required level of security of a specific RTE depends on the effectiveness of each managerial decision made by security subjects. The basis for the development, implementation, and monitoring of the implementation of management decisions should be an information base, which is formed by accounting and analytical support.

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES ENGAGED IN HOTEL-RESTAURANT BUSINESS WHEN DRAFTING A BUSINESS PLAN

УДК 338.488.2:640.4:339.137

**Якименко-Терещенко Н.В.**

д.е.н., професор,  
професор кафедри економічного  
аналізу та обліку  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

*У статті розглянуто підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Акцентовано увагу на доцільності проведення та етапах оцінки впливу чинників на формування конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.*

**Ключові слова:** *бізнес-план, конкурентоспроможність, якість, оцінка, факторний аналіз.*

*В статье рассмотрены подходы к оценке конкурентоспособности предприятий гостинично-ресторанного бизнеса. Акцентировано внимание на целесообразности проведения и этапах оценки влияния фак-*

*торов на формирование конкурентоспособности предприятий гостинично-ресторанного бизнеса.*

**Ключевые слова:** *бизнес-план, конкурентоспособность, качество, оценка, факторный анализ.*

*The article considers approaches to evaluation of the competitiveness of enterprises engaged in hotel and restaurant business. Attention is drawn to the expediency of conduction and stages of evaluation the influence of factors on the formation of the competitiveness of enterprises engaged in hotel and restaurant business.*

**Key words:** *business plan, competitiveness, quality, evaluation, factor analysis.*

**Постановка проблеми.** Конкурентна боротьба між суб'єктами готельно-ресторанного бізнесу в сучасних умовах господарювання посилюється. Причинами цього є зростання попиту на послуги, що стимулює появу нових стратегічних ідей, заходів, які спрямовані на залучення клієнтів конкурентів; сезонність характеру діяльності, що примушує підприємства використовувати маркетингові заходи щодо підвищення обсягів продажу; прибутковість готельно-ресторанного бізнесу. За таких умов потрібно досліджувати можливі заходи, які б сприяли підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємств. Передумовою їх розроблення є проведення оцінки конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Результати оцінювання є основою та аналітичним підґрунтям розроблення бізнес-плану розвитку таких підприємств, мета якого – збільшити прибутковість бізнесу за рахунок підвищення обсягів реалізації, збільшення якості надання послуг, отримання додаткових конкурентних переваг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню конкурентоспроможності суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу та методичним підходам до її оцінки присвячено праці таких учених, як Л.В. Бортник, О.В. Куценко, А.В. Жуков, М.О. Науменко, Н.В. Михайлова.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування значення оцінки впливу чинників на формування конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу як аналітичного підґрунтя визначення напрямів бізнес-планування проектів розвитку підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для вирішення питання збереження конкурентних позицій та способів формування конкурентних переваг підприємств готельно-ресторанного бізнесу, розроблення обґрунтованих бізнес-планів їх

розвитку керівники все частіше замислюються над питанням постійного підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств. Це вимагає достатньо повного інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень. Основою такого забезпечення можуть стати результати оцінки конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу, що передбачає розроблення відповідних методичних положень.

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою виступає форма репрезентації результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані методи. Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є численними. Вони поділяються на: диференційні методи, які дають змогу оцінити конкурентоспроможність підприємства за окремими аспектами його діяльності: виробничим, інноваційним, маркетинговим, фінансовим тощо; комплексні методи, які базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства (табл. 1).

Наукова література містить достатньо велику кількість теоретико-методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Так, Н.В. Михайлова пропонує на оперативному рівні як критерії оцінки конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства використовувати [4]: відповідність очікуванням споживачів; відповідність державним стандартам та нормативам; відповідність інтересам власників. Науковець стверджує, що для споживача оцінка послуг підприємства харчування ґрунтується на групових показниках якості основних, супутніх та додаткових послуг, що надаються підприємствами-конкурентами та форма-

## Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Класифікаційна ознака	Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства
За способом оцінки	– якісні; – кількісні
За формою надання результатів	– аналітичні (рейтингова оцінка, оцінка на основі частки ринку; оцінка на основі споживчої вартості; оцінка на основі ефективної конкуренції); – графічні (матриця БКГ, модель «привабливість ринку – переваги конкуренції»; багатокутник конкурентоспроможності); – індексні
За можливістю прийняття стратегічних рішень	– поточні; – стратегічні
Залежно від конкретизованої мети оцінки	– позиціонування в групі; – визначення динаміки позицій у групі; – визначення конкурентних переваг

лізуються у показниках, що виражають фактичне та очікуване сприйняття послуг підприємства споживачами. Для оцінки фактичного сприйняття послуг пропонується до використання система одиничних показників щодо зручності в організації замовлення та розрахунку, швидкості виконання замовлення, унікальності додаткових послуг. Для здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємства, згідно з нормативними параметрами, Н.В. Михайловою запропоновано формування групових показників за формалізованими ознаками, що представлено в нормативних документах, а саме: експлуатаційними (склад приміщень для споживачів, архітектурно-планувальне рішення та оформлення); виробничо-технологічними (асортимент та склад продукції); організаційними (методи обслуговування, склад послуг); соціально-технологічні (вимоги до обслуговуючого персоналу).

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства готельно-ресторанного бізнесу на основі ключового критерія – якості послуг вважає доцільним Н.М. Богдан [1]. При цьому якість готельних послуг, як і якість продуктів, науковець визначає поєднанням якості типу та якості виконання. Точки зору щодо першочерговості проектування системи управління якістю підприємств готельно-ресторанного бізнесу як необхідної умови забезпечення їх конкурентоспроможності дотримується М.В. Босовська [2]. На думку науковця, такими ключовими підсистемами системи управління якістю підприємств є фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток. Для розуміння особливостей оцінювання якості послуг у закладах ресторанного господарства М.О. Науменко пропонує використовувати показники, які характеризує: якість праці обслуговуючого персоналу, якість продукції, рівень гостинності закладу, його естетичність, якість матеріальної бази, ергономічні показники [3].

Цікавим є підхід до критеріїв конкурентоспроможності підприємства готельно-ресторанного

бізнесу, який розроблено Е.В. Куценко. Такими критеріями запропоновано вважати вміння надавати гнучкий та максимально наповнений пакет готельних послуг за оптимальною ціною, у створенні якого приймає участь майбутній споживач продуктів; уміння сформувавши систему управління знаннями, яка спрямована на розроблення і контроль ключових бізнес-процесів. Виходячи із цього, науковець розробив методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності готелів на основі актуального диференціатора, що включає систему показників потенціалу життєвого циклу готельної галузі, систему показників потенціалу життєвого циклу лідерської групи підприємства, систему показників потенціалу життєвого циклу корпоративної культури підприємства; рівень інтегральної економічної ефективності підприємства; рівень прогресивності якості готельних продуктів, які надає підприємство [7]. Подібний підхід до вибору критеріїв оцінки конкурентоспроможності готелю має А.В. Жуков: наявність унікальних або більш привабливих готельних послуг порівняно з конкурентами; прибуткова робота на ринку, що дає змогу фінансувати інноваційні проекти в перспективі як для споживачів, так і для співробітників готелю; розвиток іміджевого складника, що дає змогу готелем просувати готельні послуги на ринку; дотримання стандартів обслуговування та підтримання постійної якості готельних послуг [8].

Точку зору щодо проведення факторного аналізу критеріїв конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу та на його основі розрахунку узагальнюючого показника конкурентоспроможності висловлює О.М. Косвінцева. Критеріями визначено якість (стан матеріально-технічної бази, рівень технології та технічних засобів, рівень сервісу), ціну (скорочення витрат, знижки, програми лояльності, цінова політика), сегмент (можливість організації бізнес-діяльності, додаткові послуги), стимулювання збуту (формування

іміджу і лояльності гостей, PR-діяльність), ключові чинники успіху (здатність швидко реагувати на мінливу ринкову ситуацію, широкий спектр додаткових послуг, наявність клієнтського портфеля, кваліфікація персоналу) [9].

Наведені вище підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства готельно-ресторанного бізнесу мають право на існування виходячи із завдань, які ставлять науковці для досягнення поставленої мети дослідження. Однак у процесі бізнес-планування проектів розвитку підприємства готельно-ресторанного бізнесу важливою є не тільки оцінка рівня їхньої конкурентоспроможності, а й оцінка впливу чинників на неї. Таким чинниками ендогенного характеру є: організація процесу обслуговування, технології виробництва й обслуговування, оперативність вирішення проблемних ситуацій із клієнтами, оперативність виявлення специфічних вимог гостей і їх задоволення, система надання інформаційних послуг, співвідношення обсягу та структури обслуговування, організація управління готелем та рестораном, організація планової роботи, система морального і матеріального стимулювання, система управління якістю тощо.

Першим етапом оцінки впливу чинників на формування конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу є кількісний та якісний аналіз. Кількісний аналіз включає відбір та розрахунок кількісних чинників, які характеризують фінансову, технічну, маркетингову та кадрову підсистему діяльності підприємств, якісний – відбір та експертне оцінювання якісних чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств. На другому етапі оцінки впливу чинників на формування конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу аналізуються умови забезпечення конкурентоспроможності підприємств та проводиться групування і ранжування чинників за ступенем впливу на формування конкурентоспроможності. На третьому етапі здійснюється інтерпретація результатів і обґрунтовується прийняття управлінського рішення.

Так, прикладами чинників, які підлягають розрахунку та включенню в математичну модель факторного аналізу конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу, є коефіцієнти рентабельності реалізації продукції, маневреності власного капіталу, поточної ліквідності, заповнюваності готелю, завантаження, показники середнього терміну проживання відвідувачів, частки постійних клієнтів, індексу прибутковості номерного фонду, продуктивність праці одного працівника тощо.

Основними етапами факторного аналізу є:

1) збір емпіричних даних і підготовка кореляційної матриці;

2) виділення початкових факторів і побудова структури чинника (обчислення факторних навантажень) – проводиться вибір методу обчислення, визначається кількість чинників на основі змістовних або математичних міркувань;

3) обертання факторної структури – вибір критерія обертання;

4) змістова інтерпретація результатів факторного аналізу;

5) обчислення факторних значень.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Таким чином, результати оцінки конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу є основою прийняття управлінських рішень щодо напрямів розвитку конкурентних переваг підприємств та визначають напрями бізнес-планування їхнього розвитку, серед яких особливо значущими в сучасних умовах господарювання є впровадження систем електронного управління підприємствами.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Богдан Н.М., Ферлій Р.Ю. Особливості управління якістю в готельному бізнесі. Матеріали всеукр. наук.-практ. конф. «Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами». Луцьк: ЛНТУ, 2016. Ч. 3. С. 50–53.
2. Босовська М.В., Ведмідь Н.І. Автоматизація процесу управління якістю на підприємствах готельного господарства. Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка». 2011. Вип. 1. С. 87–91.
3. Підвищення якості послуг підприємства ресторанного господарства в системі ринкових відносин / М.О. Науменко, Т.В. Гура, В.С. Ковширко. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 42. С. 319–322.
4. Михайлова Н.В. Критерії та показники оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства на рівні оперативного управління. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2008. Вип. 2(8). С. 310–317.
5. Бортник Л.В. Комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. Економічний аналіз. 2013. Т. 14. № 2. С. 100–110.
6. Нагернюк Д.В. Основні чинники, що формують конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства. Ефективна економіка. 2016. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5142>.
7. Куценко О.В. Якість послуг готельних підприємств та їх споживча оцінка. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. Вип. 2(16). С. 323–332.
8. Жуков А.В. Обеспечение конкурентоспособности гостиничных услуг на основе применения интенсив-программ: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Москва, 2014. 27 с.
9. Косвинцева Е.Н. Обеспечение конкурентоспособности гостиничного предприятия промышленного центра: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Москва, 2009. 23 с.

## REFERENCES:

1. Bohdan N. M., Ferlii R. Yu. (2016) Osoblyvosti upravlinnia yakistiu v hotelnomu biznesi [Features of quality management in the hotel business]. Aktualni problemy upravlinnia sotsialno-ekonomichnymy systemamy: vseukr. nauk.-prakt. konf. (Ukraine, Lutsk), Lutsk: Aktualni problemy upravlinnia sotsialno-ekonomichnymy systemamy, pp. 50-53.
2. Bosovska M. V., Vedmid N. I. (2011) Avtomatyzatsiia protsesu upravlinnia yakistiu na pidpriemstvakh hotelnoho hospodarstva [Automation of the process of quality management at the enterprises of the hotel economy] Journal of Mariupol State University, vol. 1, pp. 87-91.
3. Naumenko M. O., Hura T. V., Kovshyrko V. S. (2013) Pidvyshchennia yakosti posluh pidpriemstva restorannoho hospodarstva v systemi rynkovykh vidnosyn [Automation of the process of quality management at the enterprises of the hotel economy] Journal of economy and transport industry, vol. 42, pp. 319-322.
4. Mykhaylova N. V. (2008) Kryterii ta pokaznyky otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstv restorannoho hospodarstva na rivni operatyvnoho upravlinnia [Criteria and indicators of competitiveness assessment of enterprises of restaurant economy at the level of operational management] Economic strategy and prospects for the development of trade and services, vol. 2(8), pp. 310-317.
5. Bortnyk L. V. (2013) Kompleksna otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstv hotelnoho biznesu [Comprehensive assessment of the competitiveness of hotel business enterprises] Economic analysis, vol. 2, no. 14, pp. 100-110.
6. Nahernyuk D. V. (2016) Osnovni chynnyky, shcho formuiut konkurentospromozhnist pidpriemstv restorannoho hospodarstva [Main factors shaping the competitiveness of restaurant enterprises] Effective economy, vol. 2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5142> (accessed 20 October 2018).
7. Kutsenko O. V. (2012) Yakist posluh hotelnykh pidpriemstv ta yikh spozhyvcha otsinka [Quality of services of hotel enterprises and their consumer estimation] Economic strategy and prospects for the development of trade and services, vol. 2(16), no. 14, pp. 323-332.
8. Zhukov A. V. (2014) Obespechenie konkurentosposobnosti gostinichnykh uslug ana osnove primeniya intensiv-programm [Ensuring the competitiveness of hotel services based on the use of intensive programs] (PhD Thesis), Moscow.
9. Kosvintseva E. N. (2009) Obespechenie konkurentosposobnosti gostinichnogo predpriyatiya promyshlennogo tsentra [Ensuring the competitiveness of the hotel enterprise industrial center] (PhD Thesis), Moscow.

**Yakymenko-Tereschenko N.V.**

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor at Department of Economic Analysis and Accounting  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

### **EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES ENGAGED IN HOTEL-RESTAURANT BUSINESS WHEN DRAFTING A BUSINESS PLAN**

Managers are increasingly considering the issue of continuous improvement of the enterprises' competitiveness management effectiveness in order to resolve the issue of preserving competitive positions and ways to form competitive advantages of enterprises engaged in hotel and restaurant business, as well as to draft reasonable business plans for their development. This requires a sufficiently complete information provision of the decision-making process. The basis of such support may be the results of the competitiveness evaluation of enterprises engaged in hotel and restaurant business, which involves the development of appropriate methodological provisions.

In the process of planning business development projects of hotel and restaurant business, it is important not only to assess the level of their competitiveness but also to assess the impact of factors on it. Such endogenous factors are: organization of the process of servicing, technology of production and service, efficiency of solving problem situations with clients, efficiency of identifying the specific requirements of the guests and their satisfaction, system of information services, ratio of volume and structure of service, organization of hotel and restaurant management, organization of the planned works, system of moral and material incentives, quality management system, etc.

The first step in the evaluation of the impact of factors on the competitiveness of hotel and restaurant business is quantitative and qualitative analysis. Quantitative analysis involves the selection and calculation of quantitative factors that characterize the financial, technical, marketing, and personnel subsystems of enterprises, qualitative – selection and expert evaluation of qualitative factors that affect the level of competitiveness of enterprises. The conditions for ensuring the competitiveness of enterprises are analysed at the second stage of the assessment of the impact of factors on the formation of competitiveness of enterprises of hotel and restaurant business and the grouping and ranking of factors according to the degree of influence on the formation of competitiveness. Interpretation of the results is carried out in the third stage, as well as the adoption of management decisions is justified.

The factors that are to be calculated and included in the mathematical model of the factor analysis of the competitiveness of the enterprises of the hotel and restaurant business are the coefficients of profitability of product sales, manoeuvrability of equity, current liquidity, occupancy of the hotel, loading, average residence time of visitors, the share of regular customers, index of profitability of the number fund, productivity of one employee, etc.

The main stages of factor analysis are:

- 1) collection of empirical data and preparation of a correlation matrix;
- 2) allocation of initial factors and construction of the factor structure (factor load calculations) – a selection of calculation method is carried out, the number of factors is determined on the basis of meaningful or mathematical considerations;
- 3) rotation of the factor structure – a selection of the criterion of rotation;
- 4) meaningful interpretation of the results of factor analysis;
- 5) calculation of factor values.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ  
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАОПОРНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОЛІТИКИ  
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУTHE KEY CHARACTERISTICS FOR THE POLICY  
OF THE REGION'S COMPETITIVENESS IMPROVEMENT

*У статті розкрито теоретичні основи та надано характеристику політиці підвищення конкурентоспроможності регіону, ефективність якої вбачається в розділенні підходів та напрямів регіонального впливу на його конкурентоспроможність, здійснюється на основі досягнутого рівня конкурентоспроможності регіону на стратегічному рівні (п'ять років). Пропонується три політики підвищення конкурентоспроможності регіону: рефокусна, дуалістична, директивна шляхом розумного, інклюзивного, стійкого та форсованого розвитку регіону.*

*В статье раскрыты теоретические основы и дана характеристика политики повышения конкурентоспособности региона, эффективность которой заключается в разделении подходов и направлений регионального влияния на конкурентоспособность. Исследование проводилось на основе достигнутого уровня конкурентоспособ-*

*ности региона на стратегическом уровне (пять лет). Предлагаются три политики повышения конкурентоспособности региона: рефокусная, дуалистическая, директивная путем разумного, инклюзивного, устойчивого и форсированного развития региона.*

*This article reveals the theoretical foundations and characterizes the policy of increasing the region's competitiveness. The effectiveness of which is supposed in the divided approaches and directions of regional influence on its competitiveness. It is implemented on the basis of the achieved level of competitiveness of the region at the strategic level (five years). Three policies for increasing the competitiveness of the region are proposed: refocusing, dualistic, policy-making. They provide an argument for regional development through a smart, inclusive, sustainable and accelerated development of the region.*

*Key words: regional competitiveness, the policy of increasing the competitiveness of the region.*

УДК 338.242

**Романко О.П.**

к.е.н., доцент кафедри теорії економіки та управління  
Івано-Франківський національний  
технічний університет нафти і газу

**Постановка проблеми.** У досягненні ефективності політики конкурентоспроможності більше переваг у формуванні на регіональному рівні, ніж на національному, оскільки регіоном ураховуються всі переваги та перспективи розвитку, а державою це здійснюється поверхнево. Розроблення підходів до політики підвищення конкурентоспроможності регіону стикається з найбільшою складністю – вибором напрямів політики та наповнення її механізмами і технологіями досягнення відповідних цілей. Суб'єктам управління такий підбір відповідної політики підвищення конкурентоспроможності регіону рекомендовано здійснювати, опираючись на наукові розробки та пропозиції, що мають у своїй основі науково-економічні аргументи і досліджений світовий досвід.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз фундаментальних джерел та періодичних видань показав, що наявні теоретичні та практичні дослідження в галузі розвитку регіональної економіки та конкурентоспроможності регіонів у сукупності утворюють досить широку інформаційну базу. Серед робіт українських учених можна виділити праці В.Е. Будякова, С.О. Безуглої, В.Ф. Гарячук, В.І. Шевченко-Марсель, С.Ю. Кулакова, Л.А. Яремко, О.О. Другова, С.В. Мочерного,

І.О. Дегтярьової та іноземних: І. Бегга, Г. Брістова, Л. Крістона, Л. Сєзкіна та ін. Водночас є багато дискусійних питань щодо аргументації, адаптації та доцільності проведення політики підвищення регіональної конкурентоспроможності, враховуючи сучасні принципи регіонального розвитку.

**Постановка завдання.** Метою статті є розроблення пропозицій щодо формування політики підвищення конкурентоспроможності регіону, її змістовного наповнення та основних принципів реалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Політика конкурентоспроможності регіону не може бути спільною для всіх регіонів України. Зважаючи на різний стан регіональної економіки, напрями розвитку, економічні передумови, конкурентні переваги та способи їх отримання для регіонів, необхідно вибирати максимально відповідний тип політики. Така відповідність дасть змогу розглядати регіон як окремий індивідуальний суб'єкт економічної національної системи, а адаптивні під його рівень конкурентоспроможності заходи матимуть ефективний вплив.

Основний принцип вибору політики підвищення конкурентоспроможності регіону полягає у такому: чим вищі показники рівня конкуренто-



спроможності регіону, тим менш активно необхідно застосовувати інструменти активізації та стимулювання, і, навпаки, чим нижчі показники, тим більшого впливу економічна сфера регіону потребує від суб'єктів регіонального управління. Крім того, пакет заходів здійснюється залежно від попереднього досягнення регіоном конкурентоспроможності на стратегічному рівні. До основних політик підвищення конкурентоспроможності регіону рекомендуємо відносити: рефокусну, яка передбачає високий рівень регіональної конкурентоспроможності, дуалістичну (середній рівень) та директивну (низький рівень).

**Рефокусна** (від латинського слова *refocus* – зміна напрямку) політика актуальна для регіонів із високим рівнем конкурентоспроможності на стратегічному та тактичному рівнях. Основою цієї політики може стати принцип «розумного розвитку» регіону, які почалися розроблятися в 90-х роках. Вона актуальна для регіонів, які стикнулися із сучасними викликами ресурсної обмеженості, високим рівнем міжнародної та міжрегіональної конкуренції, новими технологіями. Її основне призначення – раціональне використання матеріальних і нематеріальних ресурсів та сучасних інноваційних розробок у даному напрямі.

Економічне зростання забезпечується за рахунок використання інновацій, творчості, певної культури життєдіяльності з використанням адекватного обсягу інвестицій. Така політика є найбільш ефективною на регіональному рівні й є безальтернативною для національного управління конкурентоспроможністю регіону. Однак для повноти її розкриття необхідно змінювати або набувати нові функції суб'єктів регіональної державної влади за короткий період часу.

Рефокусна політика підвищення конкурентоспроможності передбачає стратегією побудови конкурентних переваг регіону на тактичному та стратегічному рівнях із використанням інновацій та з урахуванням специфіки економічної діяльності регіону. Її базові принципи – це, по-перше, різноманітність, що знаходить своє відображення в диверсифікації економіки, інновацій та управлінських інструментів, і, по-друге, реальне співробітництво влади, бізнесу, наукових кіл та інших суб'єктів для досягнення загальних цілей. Для таких умов існування рефокусної політики більшість регіонів України не має підґрунтя та соціально-економічної готовності.

Основою є досвід переорієнтації економічних здобутків регіону на інші сфери. Такий регіон здатний перетворити економічні результати на соціальні, екологічні та інші переваги підвищення регіональної життєдіяльності. Це є як і рекомендація, так і зобов'язання регіональних управлінців здійснювати циклічне перетворення економічного зростання в неекономічні, оскільки без першого

неможливе підвищення соціально-економічного добробуту населення регіону. А чим вищий соціально-економічний рівень регіону, тим більше з'являється потреб, для задоволення яких необхідний інноваційний підхід – від матеріальних інновацій до інноваційних підходів до управління регіоном. Це дає потребу в розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності регіонального розвитку та його постійному пошуку способів «споживання» результатів такої діяльності в регіональному управлінні.

Економічний регіоналізм породжує основу для підвищення національної конкурентоспроможності, а тип рефокусної політики при цьому забезпечує підвищення регіонального добробуту населення, яке, своєю чергою, є джерелом генерації конкурентних переваг регіону.

Окремі зарубіжні країни за належного високого рівня конкурентоспроможності регіонів та інноваційно-інвестиційної діяльності спрямовують політику управління регіоном за принципом інклюзивного розвитку. Передбачається, що у центрі уваги стоїть людина й усі аспекти її життя і діяльності, включаючи культуру, освіту, охорону здоров'я, науку, працевлаштування, соціальне забезпечення, мистецтво, волю вислову та творчості. Це складна політика, яка спрямована на забезпечення зайнятості населення і високих соціальних стандартів на основі гармонійного поєднання високих темпів економічного зростання поряд із принципами стійкості [1]. Вперше поняття «інклюзивний розвиток» використано в 2007 р. Азіатським банком розвитку, яке у цілому розуміється як загальне зростання в рівних можливостях. Поява цієї політики зумовлена феноменом швидкого економічного зростання окремих азіатських країн і значної кількості людей, що живуть у крайній злиднях (менше ніж на 1,25 дол. США на день). Тільки в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні в 2015 р. їх число досягало 743 млн. осіб [2]. Однак темпи росту національної економіки України поки не дають підстав для використання такого досвіду повною мірою.

**Дуалістична** (від латинського слова *dualis* – подвійний) політика підвищення конкурентоспроможності регіону має в основі два напрями, які спрямовані на утримання регіоном своїх здобутих конкурентних переваг чи на підвищення регіональної конкурентоспроможності. Конкурентне середовище національної економіки є високодинамічним, тому для утримання регіону на попередньому рівні результативності в даній сфері недостатньо продублювати попередній план із підвищення регіональної конкурентоспроможності без проведення кількісних змін необхідних ресурсів та якісних змін чи модернізації заходів впливу.

Щоб створити стійкі конкурентні переваги на тактичному та стратегічному рівнях, дуалістична

політика підвищення конкурентоспроможності регіону має передбачати органічну трансформацію всіх представлених елементів. При цьому може бути застосовано два підходи. Перший має на меті одночасні зміни в усіх сферах і поступовий (еволюційний) перехід на більш високий рівень, а другий – активну зміну окремих сегментів, які, зрештою, впливають на інші сфери. Перший є більш простим і не потребує кардинальної зміни управлінських заходів із підвищення регіональної конкурентоспроможності, оскільки спрямований на поступове пристосування суб'єктів управління до об'єктів управління. Такий підхід спрямований на утримання регіоном своїх конкурентних переваг, але він потребує тривалого часу. Другий підхід є більш складним і ризикованим, проте він може забезпечити більш швидкі зміни в розвитку регіону за рахунок розроблення та впровадження інноваційних заходів в управлінні регіональною конкурентоспроможністю.

Суб'єктам регіонального управління рекомендується згенерувати такі навички для розвитку сфер, зокрема регіональної інфраструктури. Різноманіття видів інфраструктури дає можливість регіону проявити амбіційність у проектах як у сфері призначення, так і в часових проміжках. Майже всі інфраструктурні проекти, які мають велике значення для регіонального розвитку, є на межі альтруїзму і реалізуються за рахунок утручання держави. Це малоефективно й уповільнює отримання регіоном такого роду конкурентних переваг. Високий рівень конкурентоспроможності говорить, що регіон здатний ефективно використовувати як власні, так і залучені ресурси, що він спроможний кооперуватися та здійснювати функції як на державному, так і на регіональному рівні. Тобто регіон, який розраховує на власні сили в розвитку власної інфраструктури, отримує конкурентні переваги в довготерміновій перспективі. А регіон, який здійснює розвиток своєї інфраструктури на перспективу, зменшує майбутні витрати, які можуть бути переспрямовані як інвестиції.

Рекомендації дуалістичної політики полягають у перегляді використання ресурсів регіональними суб'єктами господарювання та підвищення якості їх виробничого споживання. Це здійснюється за рахунок підвищення мотивації та впливу на регіональний імідж за рахунок використання регіональних засобів масової інформації, оскільки органи державного контролю виробництва знаходяться в неактивному стані.

Важливим чинником дуалістичної політики є мотивація збільшення продуктивності праці, розширення виробництва та підвищення конкурентоспроможності як товарів, так і підприємств. Збільшення експортування регіональної продукції дає оцінку перспективі та відповідних пріоритетних напрямів галузевого розвитку регіону. Економічну

сферу очікують заходи модернізації, якісного поліпшення, зміни інституційного забезпечення управління в напрямі інтенсифікації ділової активності регіону та підвищення якості управління.

Така політика притаманна регіонам, які розвиваються помірними темпами, однак дає можливість повною мірою сформувати фундаментальні основи для переходу на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку регіональної економіки. Дуалістична політика підвищення конкурентоспроможності регіону включає ключові елементи політики сталого і стійкого розвитку регіону, ґрунтованого на забезпеченні сприятливого середовища життєдіяльності людини, передбачаючи збільшення матеріального забезпечення людини та підвищення якості її освіти та здоров'я. Отже, через призму економічних досягнень регіоном забезпечуються його соціальний рівень, екологічна безпека для збільшення якості та рівня життя населення. На практиці він використовується у Федеральному законі Німеччини про просторове планування, де закладаються основи спільного розвитку економіко-екологічної діяльності регіону.

**Директивна** (від лат. *dirigere* – спрямовувати, визначати) політика підвищення конкурентоспроможності застосовується для регіонів, які мають глибокі економічні проблеми застійного характеру, чи для регіонів із великими амбіційними планами та мінімальними попередніми результатами з регіональної конкурентоспроможності. Для таких регіонів активізація та стимулювання економічної діяльності стає головною стратегічною ціллю, а не засобом досягнення соціально-економічних благ та підвищення рівня добробуту населення. Головними індикаторами регіональної конкурентоспроможності стають ВРП, його приріст і темпи росту. Враховуючи всі його недоліки в розрахунках, він найточніше інформує про ефективність підвищення конкурентоспроможності, що спрямована на матеріальне та нематеріальне виробництво регіональних суб'єктів господарювання.

Значна частина заходів із підвищення регіональної конкурентоспроможності спрямована на активізацію, мотивацію та сприяння господарській діяльності, а обмеженість регіону у функціональних можливостях надає перевагу підтримки саме малому та середньому підприємству. Створення відповідного інформаційного забезпечення та довиробничої інфраструктури для економічно активного населення регіону є можливістю кожного регіону, однак для регіонів даної групи рівня конкурентоспроможності є обов'язковим елементом директивної політики.

Дана політика передбачає нарощування темпів економічного виробництва, як кількісного, так і якісного. Для ефективності цієї політики на стратегічному рівні необхідно застосовувати елементи інновацій у створенні товарів і послуг для збіль-

шення їх конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Регіону рекомендується інтенсивніше здійснювати конкурентну боротьбу за інвестиції в регіональний розвиток. Існує практика азіатських країн у залученні інвестицій у проект, який здійснюватимуть десятки регіональних підприємств даної сфери. Такий підхід дає можливість суб'єктам регіонального управління підтримати пріоритетні сфери економіки або галузі, а підхід до перерозподілу коштів серед підприємців засвідчить кваліфікаційну спроможність управлінців регіону.

Окремої уваги заслуговує регіональний підхід до сприяння швидкодинамічним та високорентабельним видам економічної діяльності як джерелу приросту ділової активності в регіоні. Це здебільшого сфера послуг, у тому числі інвестиційно-кредитні та ІТ-технологічні, яка не потребує довготривалих затрат на ресурсне забезпечення, однак потребує високого рівня кваліфікаційних працівників.

Директивна політика конкурентоспроможності передбачає зосередження регіону на декількох конкурентних галузях регіональної діяльності та їх інтенсивності в розвитку. Це дасть можливість створити додаткові потреби в розвитку суміжних галузей, створюючи, таким чином, конкурентні переваги регіону.

Дана політика вимагає від суб'єктів управління підвищеної уваги та застосування всього спектру функціональних можливостей регіонального управління – від етапу створення господарської одиниці до спрямованості їхнього розвитку. При цьому дотримуються закони ринкової економіки, які вимагають здійснювати дистанційний, непрямий, не особистий вплив на економічні об'єкти.

Головні напрями даної політики мають на меті забезпечити приріст ВРП регіону, однак за рахунок ефективного використання ресурсів, особливо природних. Це вимагає від регіону підтримувати перспективні типи виробництва, які забезпечують регіон економічними чи соціальними результатами, здійснювати широкі мотиваційні заходи для сомоорганізації населення та створення підприємства, забезпечуючи необхідною інформацією та неекономічною підтримкою.

Регіони низького рівня конкурентоспроможності є досить різноманітними і вимагають більшої деталізації та індивідуальності в підходах та розробленні заходів із підвищення конкурентоспроможності. Слід широко використовувати методи співпраці з іншими регіонами, міжнародними організаціями, територіальними одиницями зарубіжних країн у пошуках дієвих чинників позитивного впливу на економічну діяльність регіону.

На суб'єктів регіонального управління покладено високі вимоги до отримання результативності політики підвищення регіональної конкурентоспроможності. Такі регіони здебільшого мають висо-

кий ступінь національних негативних економічних явищ, зокрема рівень тіньової економіки, рівень корупції, застарілі та дотаційні типи виробництва, низький рівень модернізації, у тому числі в органах регіонального управління, межування з територіями зони військового конфлікту. Регіональний рівень не має повноважень для докорінної зміни національних перешкод економічного росту регіонів, однак достатньо здійснити зрушення у даному напрямі та активізувати механізми беззворотного впливу сучасного економічного розвитку регіону.

**Висновки.** Одним із недоліків регіонального рівня управління конкурентоспроможністю є отримання значної диференціації та диспропорції у звітному періоді. Їх наявність, з одного боку, призводить до загострення конкурентної боротьби між регіонами, а за збільшення різниці між регіонами – до додаткової перешкоди підвищення конкурентоспроможності регіону з мінімальними здобутками в даній сфері. Оскільки політика підвищення конкурентоспроможності регіону основана на суб'єктивному баченні управлінців, що призводить до неефективних управлених заходів чи методів, це можна скорегувати на основі досвіду регіонів «лідерів» національної економіки. Саме вітчизняний досвід є найбільш адаптивним до національних особливостей економік і не містить менталітетної розбіжності в основі формування політик управління регіонами. Регіон-лідер із рівня стратегічної та тактичної конкурентоспроможності спроможний формалізувати свою проведену політику підвищення регіональної конкурентоспроможності, що призвела до максимальної серед регіонів країни ефективності. На національному рівні це може бути використане для впровадження в практику регіонами і стати джерелом нової національної стратегії регіонального розвитку. Для регіону-лідера це відкриття досвіду не несе загрози втрати своєї конкурентоспроможності, але стає додатковим принципом для розроблення та впровадження нових різноманітних інноваційних заходів для підвищення регіональної конкурентоспроможності на різних рівнях. Також такий спосіб запозичення регіонами досвіду зменшує регіональну диспропорцію та стимулює вдосконалювати базовий запозичений досвід.

Предметом дискусії та викладення висновків подальших досліджень є методи, найбільш адаптивні для регіонального застосування визначення рівня регіональної конкурентоспроможності та системи показників регіональної ділової активності для їх аналізу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бирюков А.В. Инклюзивное развитие в контексте глобальных революций. Экономические стратегии. 2011. № 12. С. 81.

2. Резюме итогов Азиатско-Тихоокеанского форума по устойчивому развитию и Азиатско-Тихоокеанского расширенного совещания по финансированию устойчивого развития (Бангкок, 4–8 августа 2015 г.). URL: [http://www.unescap.org/sites/default/files/E70\\_33R.pdf](http://www.unescap.org/sites/default/files/E70_33R.pdf).

### REFERENCES:

1. Biryukov, A. (2011) Biryukov A.V. Inklyuzivnoe razvitie v kontekste global'nykh revolyutsiy [Biryukov

A.V. Inklyuzivnoe razvitie v kontekste global'nykh revolyutsiy] Journal of Economical Strategies, Volume 12 (3), pp. 81-92.

2. Rezyume itogov Aziatsko-Tikhookeanskogo foruma po ustoychivomu razvitiyu i Aziatsko-Tikhookeanskogo rasshirennogo soveshchaniya po finansirovaniyu ustoychivogo razvitiya, (2015) [Summary of the outcomes of the Asia - Pacific Forum on Sustainable Development and the Asia-Pacific Expanded Meeting on Financing Sustainable Development], Bangkok. [http://www.unescap.org/sites/default/files/E70\\_33R.pdf](http://www.unescap.org/sites/default/files/E70_33R.pdf)

**Romanko O.P.**

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Theory of Economics and Management,  
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

### THE KEY CHARACTERISTICS FOR THE POLICY OF THE REGION'S COMPETITIVENESS IMPROVEMENT

This article deals with the theoretical foundations and provides a description of the policy of competitiveness improvement of the region, the effectiveness of which is provided by separated approaches and directions of regional impact on its competitiveness. It is based on the reached level of competitiveness of the region at the strategic level (five years). Three policies to increase the competitiveness of the region are proposed: refocus, dualistic, directive. They involve argumentations to the regional development through intelligent, inclusive, sustainable, and forced development of the region.

The refocus policy is relevant for regions with a high level of competitiveness at the strategic and tactical level. The principles of "smart development" of the region and inclusive development can be the basis for this policy. Its aim is to improve the productivity of economic activities in the region, which does not threaten the environment and at the same time improves the overall quality of life of the population. The economic growth is ensured through the use of innovation, creativity, a culture of life, using an adequate volume of investment. Such a policy is the most effective at the regional level and has no alternative for the national competitiveness of the region.

The dualistic policy of the competitiveness improvement of the region is based on two directions, which are aimed at keeping by the region its gained competitive advantages or at enhancing the regional competitiveness. Two approaches can be applied here. The first one is aimed at the simultaneous changes in all spheres and a gradual (evolutionary) transition to a higher level, and the second approach is aimed at the active (forced) change of individual segments which, ultimately, affect other areas.

The directive policy for competitiveness improvement is applied to regions that are in deep stagnant economic problems or to regions with enormous ambitious plans and minimal previous results with regional competitiveness. For these regions, the economic activity of the region, its intensification and stimulation become the main strategic goal but not a means to achieve socio-economic benefits and improve the well-being of the population. The main indicator of regional competitiveness becomes GRP and its growth rate. This policy requires attention from management entities and the application of the full range of possibilities of the regional management starting from the stage of the business units' formation and ending with their development direction. This adheres to the laws of market economy, which require carrying out remote, not direct, not personal effect on economic objects.

In our opinion, the differential approach to the development and introduction of the policy of the region's competitiveness improvement has greater efficiency and rate of achieving the goals of this region.

## ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

### BASICS OF IMPROVEMENT OF FOREIGN TRADE ACTIVITY IN THE ZAKARPATIA REGION

УДК 339.94(477.87)

**Сойма С.Ю.**

к.е.н., доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту  
Ужгородський національний університет

*У статті розглянуто проблемні питання зовнішньоекономічної діяльності Закарпатської області. Досліджено товарну структуру зовнішньої торгівлі регіону. Проаналізовано основні показники результативності зовнішньоторговельної діяльності Закарпатської області. Обґрунтовано шляхи вдосконалення зовнішньої торгівлі регіону.*

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, регіон, експорт, імпорт, сальдо зовнішньої торгівлі, зовнішньоторговельні зв'язки, зовнішньоторговельний оборот.

*В статье рассмотрены проблемные вопросы внешнеэкономической деятельности Закарпатской области. Исследована товарная структура внешней торговли региона. Проведен анализ показателей*

*результатов внешнеторговой деятельности Закарпатской области. Обоснованы пути внешней торговли области.*

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, регион, государственное регулирование, внешнеторговые связи, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот.

*In article analysed the problems of foreign economic activity in Transcarpatian region. Investigated good's structure of foreign trade in region. The basis indicators of effectiveness of foreign trade activity in Transcarpatian region are analysed. Outlined the priority ways to improve foreign trade.*

**Key words:** foreign economic activity, region, export, import, foreign trade relations, foreign direct investment.

**Постановка проблеми.** Повноцінне функціонування економіки жодної країни та її регіонів не може відбуватися без розвинутої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Включення економіки регіонів у систему міжнародних економічних відносин позитивно впливає на розвиток економіки країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів, а отже, підвищенню рівня життя населення [1, с. 208]. При цьому проблема зближення регіонів та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності завжди стояла у світі дуже гостро, проте, незважаючи на потужний механізм стимулювання розвитку одних територій і стримування розвитку інших, остаточне вирівнювання навряд чи коли-небудь відбудеться. Разом із тим, як переконає світовий досвід, нехтувати стратегією вирівнювання не можна, тому що це обов'язково призведе до втрати економічної та політичної єдності. Роль і значення зовнішніх чинників при цьому суттєво зростатимуть [6, с. 351].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Комплексному теоретично-практичному дослідженню питань зовнішньоекономічної діяльності прикордонних регіонів, транскордонного співробітництва в умовах розширення ЄС на Схід знайшло відображення у працях Є.І. Бойка, М.І. Долішнього, Б.І. Дяченка, В.С. Кравціва, М.А. Ленделя, С.М. Митряєвої, В.П. Мікловди, С.В. Сембера, М.І. Пітюлича, Д.М. Стеценка та ін. Разом із тим, незважаючи на значний науковий доробок із цих питань, дослідженнями не охоплено весь спектр особливостей зовнішньоекономічних зв'язків та прикордонного співробітництва як України, так і її регіонів.

**Постановка завдання.** Головною метою цієї роботи є визначення основних тенденцій у зовнішньоторговельній діяльності Закарпатської області та засад її вдосконалення на основі опублікованих статистичних матеріалів актуального поточного етапу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У контексті даної проблеми заслуговує на увагу досвід ЄС щодо моніторингу регіонального розвитку та фінансової підтримки депресивних регіонів із метою їх соціально-економічного розвитку. Тому до регіонів слід ставитися не тільки з позицій внутрішніх національних утворень, а й інтернаціональних. Інакше кажучи, потужний регіональний (у літературі вживається також термін «локальний») рух стає дедалі домінуючою тенденцією на світовому рівні. У зв'язку із цим фахівці нерідко вживають поняття «Європа регіонів», «регіональний світ» (TRW) та ін., які значною мірою віддзеркалюють сучасні тенденції регіонального розвитку [9–11]. Як засвідчує світовий розвиток, незважаючи на домінуючі процеси глобалізації, регіональний розвиток об'єктивно призводить водночас до деякої регіоналізації економічного співробітництва, що було помітно під час загострень у світовій фінансовій системі, особливо під час азіатської кризи 1998 р. [2, с. 91] та світової фінансової кризи 2007 – 2009 рр.

Надзвичайна відкритість української економіки та її регіонів, зокрема Закарпатської області, здійснена за останні роки ХХ та на поч. ХХІ ст., не компенсує ефекту внутрішньогосподарських диспропорцій, а, навпаки, поглиблює їх у багатьох видах економічної діяльності, у тому числі зовнішньоекономічній. При цьому характерною рисою світової економіки на рубежі ХХІ ст. є безумовне переважання тенденцій від закритості до політики «відкритої економіки».

Визначальна роль у формуванні відкритої економіки належить державі, яка стимулює експортні виробництва, заохочуючи вивіз товарів та послуг, сприяючи взаємозв'язкам із закордонними фірмами та розвитку процесів міжнародної економічної інтеграції. Вона створює міцний правовий фундамент, який сприяє притоку з-за кордону інвестицій, технологій, інформації. Прогрес транспорту і зв'язку, інформаційних засобів у II пол. XX ст. також відіграв стимулюючу функцію у розвитку відкритості національних економік та їх регіонів. Поступово руйнувалися торгово-економічні, валютно-фінансові перешкоди [5, с. 57–58].

Численні прогнози розвитку світової економіки сходяться на тому, що в довгостроковій перспективі (на 20 років) темпи економічного зростання в розвинених країнах становитимуть близько 2,5% на рік. Для того щоб у цей період відставання України від розвинених країн за рівнем ВВП на душу населення скоротилося до прийнятних меж, необхідно забезпечити середньорічні темпи економічного зростання близько 6,0% на рік, а це означає, що має бути випереджаючий розвиток [2, с. 93]. Особливо актуальна ця проблема для Закарпатської області, оскільки регіон особливо відстає від середньореспубліканського аналогічного показника, а тому необхідне забезпечення ще вищих

темтів розвитку на основі реалізації доктрини випереджаючого замість наздоганяючого розвитку.

Для визначення шляхів удосконалення зовнішньоторговельної діяльності Закарпатської області на перспективу автором проаналізовано окремі показники такої діяльності за останні роки (2006–2016 рр.) та окреслено напрями вдосконалення такої діяльності (табл. 1).

З аналізу показників табл. 1 витікають такі неоднозначні тенденції та висновки:

- в аналізованому періоді характерне розширене відтворення експортно-імпоротної діяльності товарами і послугами до 2008 р. У 2009 р. внаслідок світової фінансової кризи відбувся спад у зовнішній торгівлі товарами і послугами. Зокрема, у 2008 р. порівняно з 2006 р. експорт товарів зріс майже вдвічі, як й імпорт, а в 2009 р. порівняно з 2006 р. – лише у 1,5 рази;
- аналогічна тенденція характерна і для зовнішньоторговельного обороту товарами, оскільки його обсяг у 2008 р. порівняно з 2004 р. зріс більше ніж у 2,5 рази, у 2009 р. порівняно з 2006 р. – лише у 1,2 рази, а в 2016 р. порівняно з 2009 р. – на 12% ;
- проте зовнішньоторговельне сальдо в усіх аналізованих роках було пасивним, окрім 2016 р.;
- зовнішньоторговельний оборот послуг характеризується переважанням експорту

Таблиця 1

**Окремі показники зовнішньої торгівлі товарами і послугами Закарпатської області в 2006–2016 рр. та шляхи її вдосконалення (млн. дол. США)**

Показники	2006	2007	2008	2009	2016	2016, % до 2009 р.	Шляхи удосконалення
Торгівля товарами							
Експорт	676,9	1148,0	1220,8	935,0	1094,4	117,0	Експорторозширююче зростання
Імпорт	951,7	1552,5	1866,1	953,0	1011,5	106,0	Імпортозамінне зростання
ЗТО	1628,6	2700,5	3086,9	1888	2105	112,0	Покриття експортом імпорту
Сальдо	-274,8	-404,5	-645,3	-18,0	83	461	Активне торгівельне сальдо
Торгівля послугами							
Експорт	27,6	38,6	64,6	43,7	188,9	437	Розширення спектру секторів експорту
Імпорт	21,0	25,1	45,2	25,7	20,9	81,3	Дотримання вимог СОТ
ЗТО	48,6	63,7	109,8	69,4	209,8	302,8	Покриття експортом імпорту
Сальдо	6,6	13,5	19,4	18	168,1	в 9 р.	Активне торгівельне сальдо
Торгівля товарами і послугами							
Експорт	704,5	1186,6	1285,4	978,7	1283,3	132,0	Експорторозширююче зростання
Імпорт	972,7	1577,6	1911,3	978,6	1032,4	105,5	Імпортозамінне зростання та дотримання вимог СОТ
ЗТО	1677,2	2764,2	3196,7	1957,3	2315,7	118,3	Покриття експортом імпорту
Сальдо	-268,2	-391,0	-625,9	0,1	250,9	в 250 р.	Активне торгівельне сальдо

*Джерело: розраховано за [7, с. 222–223, 235–236; 8, с. 218]*

над імпортом, а також активним торговельним сальдо;

- торгівля товарами і послугами у цілому також характеризується розширеним відтворенням як експорту, так і імпорту до 2008 р. Але перевершення експорту послуг над імпортом дало змогу подолати покриття експортом імпорту товарів і послуг у 2009–2016 рр. (у 2005–2008 рр. зовнішньоторгівельне сальдо товарами і послугами було пасивним).

Виходячи з авторських досліджень, рекомендується такі шляхи вдосконалення зовнішньої торгівлі товарами і послугами в регіоні на перспективу:

- експортрозширююче зростання торгівлі товарами і послугами;
- імпортозамінне зростання, а також покриття експортом імпорту та забезпечення активного торговельного сальдо.

Для визнання торгівлі міжнародною (зовнішньою) необхідно, щоб товар перетнув кордон держави і даний факт був зареєстрований у відповідній звітності. При цьому не має значення, змінює товар власника чи ні. У міжнародній економіці товар розглядається не як продукт виробництва, а як об'єкт попиту і пропозиції. Товар (послуга) стає таким за умов: якщо він комусь потрібен; якщо на нього спрямовані дві основні сили ринкової економіки – попит і пропозиція; якщо хоча б одна із цих сил (попит і пропозиція) діє з-за кордону [4, с. 34].

Під експортрозширюючим зростанням ми розуміємо розширення виробництва товару, експортованого регіоном, що призводить до погіршення умов торгівлі регіону на користь її торговельних партнерів. Під імпортозамінним зростанням розуміється розширення виробництва того товару, який регіон імпортує, що призводить до поліпшення умов торгівлі регіону щодо його торговельних партнерів. Отже, імпортозамінне зростання призводить до поліпшення умов торгівлі (зниження попиту на імпорт викликає зниження

цін на імпортні товари як країни, так і її регіонів, у тому числі й Закарпатської області, і погіршення їх у країн – торговельних партнерів).

Від зміни експортних та імпортних цін залежить вигреш від міжнародної (зовнішньої) торгівлі. Співвідношення експортних та імпортних цін визначається умовами торгівлі. Умови торгівлі, які називаються товарними умовами торгівлі, можуть бути виражені співвідношенням експортних та імпортних цін на визначений товар через співвідношення індексу експортних й індексу імпортних цін у цілому [3, с. 135–137]. В останньому випадку використовується формула:

$$T = \frac{P_x}{P_{im}}, \quad (1)$$

де, T – індекс умов торгівлі;

$P_x$  – індекс експортних цін;

$P_x = \sum x_i p_i$  ( $x_i$  – частка кожного i-го товару в сумарній вартості експорту в базисному році);

$P_{im}$  – індекс імпортних цін;

$P_{im} = \sum im_i p_i$  ( $im_i$  – частка кожного i-го товару в сумарній вартості імпорту в базисному році).

Якщо індекс умов торгівлі  $T = 1$ , то це означає, що ціни експорту й імпорту рівні, а умови торгівлі залишаються незмінними. Якщо  $T > 1$ , то це означає, що на кожну одиницю експортованого товару можна придбати більше імпортних товарів. Якщо індекс умов торгівлі  $T < 1$ , то це означає, що на кожну одиницю експортованого товару можна придбати менше імпортних товарів. Оскільки менший обсяг імпорту стає можливим замість колишньої кількості експорту, добробут країни скорочується. Таким чином, умови торгівлі погіршилися. Водночас якщо  $T > 1$ , умови торгівлі, навпаки, поліпшилися порівняно з базовим періодом [3, с. 136].

Такі умови торгівлі характерні й для регіонів країни, зокрема для Закарпатської області, про що свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2

**Зовнішня торгівля товарами Закарпатської області із сусідніми державами (млн. дол. США)**

Сусідні держави	Експорт товарів					Імпорт товарів				
	2008	2009	2016	2016, % до 2008 р.	2016, % до 2009 р.	2008	2009	2016	2016, % до 2008 р.	2016, % до 2009 р.
Польща	52,5	38,8	59,8	113,9	154,1	51,0	24,2	41,7	81,7	172,3
Румунія	15,4	16,5	25,6	166,2	155,2	13,7	10,0	19,2	140,1	192
Словаччина	102,7	65,9	78,8	76,7	100,2	103,8	27,6	17,9	17,3	64,9
Угорщина	612,4	424,2	525,8	85,9	123,8	409,7	106,2	122,4	29,8	115,2
Разом:	783,0	545,4	690	88,1	126,5	578,2	168	201,2	34,8	119,6
Довідково з країнами: світу	1220,8	935+,0	1094,4	89,7	117,0	1866,1	952,9	1011,5	54,2	106,2
Європи	1133,4	849,7	957,4	84,5	112,7	1584,0	616,8	583,6	36,8	94,6
<i>Торгівля Закарпатської області з аналізованими країнами, % до:</i>										
країни світу	64,1	58,3	63,1	x	x	31,0	17,6	19,9	x	x
країни Європи	69,1	64,2	72,1	x	x	36,5	27,2	34,5	x	x

Джерело: розраховано за [7, с. 49–50; 8, с. 221–222]

Із даних табл. 2 видно, що товарні умови торгівлі вигідні з аналізованими чотирма сусідніми країнами, оскільки  $T > 1$ . Так, якщо в 2008 р. у ці країни регіоном було експортовано товарів на 783,0, у 2009 р. на 545,4, а в 2016 р. на 690 млн. дол. США та імпортовано відповідно на 578,2, 168,0 та 201,2 млн. дол. США, тобто зовнішньоторговельне сальдо із ними було позитивним і становило 204,8, 377,4 та 488,8 млн. дол. США відповідно. Водночас із країнами Європи індекс умов торгівлі  $T < 1$ , оскільки експорт у 2008 р. становив 1 133,4, у 2009 р. – 849,7 млн. дол. США, у 2016 р. – 957,4 а імпорт відповідно 1 584,0 та 616,8 млн. дол. США, у 2016 р. – 583,6. Тому доцільно розширювати зовнішню торгівлю товарами із сусідніми державами, оскільки умови торгівлі з ними поліпшилися.

У товарній структурі зовнішньої торгівлі Закарпатської області, як свідчать показники табл. 3, у цілому індекс умов торгівлі  $T < 1$  був характерним для 2009 р., оскільки експорт становив 935,0, а імпорт – 952,9 млн. дол. США. У 2016 р. умови торгівлі товарами поліпшилися і  $T > 1$ , оскільки експорт становив 1 094,4, а імпорт – 1 011,5 млн. дол. США.

Особливо поліпшився індекс умов торгівлі за рахунок деревини і виробів із деревини та механічного обладнання, експорт яких у 2016 р. становив відповідно 72,0 та 657,3 млн. дол. США., а імпорт – 3,1 та 436,2 млн. дол. США., а погіршився за рахунок мінеральних продуктів, експорт яких становив 1,6, а імпорт – 105,1 млн. дол. США. На групу товарів механічного обладнання у 2016 р. припадало 60,1% до всього обсягу експорту та 46,6% до всього обсягу імпорту товарів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Зовнішньоекономічне співробітництво Закарпатської області з прикордонними регіонами країн Карпатського єврорегіону становить значну частку всього обсягу її економічної діяльності в останнє десятиріччя. Засновники Карпатського єврорегіону є основними партнерами регіону в експорті товарів, тому доцільно розширювати зовнішню торгівлю товарами із сусідніми державами, оскільки умови торгівлі з ними поліпшилися. Дослідженнями встановлено, що в товарній структурі зовнішньої торгівлі області особливо поліпшився індекс умов торгівлі за рахунок деревини і виробів із деревини та механічного обладнання.

Таблиця 3

**Товарна структура зовнішньої торгівлі Закарпатської області (млн. дол. США)**

	експорт			Імпорт		
	2009	2016	2016, % до 2009 р.	2009	2016	2016, % до 2009 р.
Всього	935,0	1094,4	117,0	952,9	1011,5	82,6
У т. ч. за розділами УКТЗЕД* живі тварини та продукція тваринництва	-	2,6	-	2,7	5,7	43,3
продукти рослинного походження	14,5	25,6	176,6	4,5	18,3	91,0
продукція харчової промисловості	37,7	25,3	67,1	29,8	41,7	78,7
мінеральні продукти	2,8	1,6	57,2	105,1	89,7	74,5
продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	18,4	35,0	190,2	20,3	24,3	94,2
шкіряна та хутряна сировина та вироби з них	20,4	16,9	82,8	14,3	12,5	135,0
деревина і вироби з деревини	54,1	72,0	133,1	3,1	1,2	52,7
текстиль та вироби з текстилю	115,9	105,2	91,3	107,9	105,2	99,8
недорогоцінні метали та вироби з них	14,4	7,9	342,9	38,6	44,2	74,9
механічне обладнання	520,9	657,3	126,4	436,2	471,1	100,3
транспортні засоби та шляхове обладнання	2,8	2,4	85,7	58,3	33,5	80,6
Інші промислові товари						
Різне	-	-	-	1,4	1,4	37,0
<i>Провідні види товарів, % до підсумку</i>						
недорогоцінні метали та вироби з них	1,3	0,7	x	2,9	4,4	x
механічне обладнання	55,7	60,1	x	45,8	46,6	x
мінеральні продукти	0,3	0,14	x	0,7	8,8	x
деревина і вироби з деревини	6,9	6,6	x	0,3	0,2	x

\*Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності.

Джерело: розраховано за [7, с. 281; 8, с. 223–224]



Для Закарпатської області вигідним є імпорто-замінний і експорторозширюючий тип внутрішньо-економічного зростання, оскільки умови торгівлі регіону з іншими країнами поліпшуються, особливо за розширення ЄС до кордонів України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. К.: КНЕУ, 2000. 316 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В.М. Геєця. К.: Ін-т екон. прогнозів.; Фенікс, 2003. 1008 с.
3. Киреев А.П. Международная экономика: учеб. пособ. для вузов: в 2-х ч. Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. М.: Международные отношения, 1999. 416 с.
4. Міжнародна економіка в питаннях та відповідях: навч. посіб. / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, К.І. Ржепішевський. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 676 с.
5. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Ужгород, 2005. 224 с.
6. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / З.С. Варналій, А.І. Мокій, О.Ф. Новикова, С.А. Романюк та ін.; за ред. З.С. Варналія. К.: Знання України, 2005. 498 с.
7. Статистичний щорічник Закарпаття за 2009 р. / за ред. Г.Д. Гриник. Ужгород, 2010. 575 с.
8. Статистичний щорічник Закарпаття за 2016 р. / за ред. Г.Д. Гриник. Ужгород, 2017. 542 с.
9. Hudson R., Willians A. Diveded Europe, Sociey and Territory. London: Sage, 1999. 315 p.
10. Leontief W.W. Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined /

Proceedings of the American Philosophical Society 97. 1953. P. 331–349; *Economia Internazionale*. 1954. February. № 7. P. 3–32.

11. Sarajevs Vadims. Convergence of European transition economies and EU: What do the date show. BOFIT. Discussion Papers. 2001. № 13. 40 p.

#### REFERENCES:

1. S. Chystov, A. Nykyforov, T. Kutsenko. The government regulation of economy: [tutorial]. – Kyiv: KNEU, 2000. – 316 p.
2. V. Geytsia. Ukrainian economy: strategy and policy of long-term development/ edited by academy NAN of Ukraine. – Kyiv: Institution of economic prognosis; Feniks, 2003. – 1008 p.
4. A. Kyreyiv. International economy: [tutorial]/ in two parts. – Part 1. International microeconomic: goods and fund process. – Moscow, "International relations", 1999. – 416 p.
5. U. Kozak. International economy: questions and answers: [tutorial]/ U. Kozak, V. Kovalevskyi, K. Rzhepishhevskyi. – Kyiw, "Centre of educational literature", 2004. – 676 p.
7. O. Peredniy. International economy relations: [tutorial]. – Uzhhorod, 2005. – 224 p.
9. Ukrainian's regions: problems and potential of social and economic growth: Monograph/ [Z. Varnaliy, A. Mokiy, O. Novykova, S. Romanyuk] edited by Z. Varnaliy. – Kyiw, Ukrainian Knowledge, 2005. – 498 p.
10. Annual statistics of Transkarpatian region for 2009/ Head Department of statistics in Transkarpatian region/ edited by G. Grynyk. – Uzhhorod, 2010. – 575 p.
11. Annual statistics of Transkarpatian region for 2016/ Head Department of statistics in Transkarpatian region/ edited by G. Grynyk. – Uzhhorod, 2017. – 542 p.

**Soyma S.Y.**Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Business  
Administration, Marketing and Management  
Uzhhorod National University**BASICS OF IMPROVEMENT OF FOREIGN TRADE ACTIVITY IN THE ZAKARPATTIA REGION**

The article deals with the issues of foreign economic activity of the Zakarpattia region. Complete functioning of the economy of any country and its regions cannot occur without a developed system of foreign economic relations. The inclusion of regional economies in the system of international economic relations positively influences the development of the country's economy, promotes an increase in the technical level of production, the rational use of natural resources, the elimination of the shortage of certain goods, and, consequently, increases the standard of living of the population. At the same time, the problem of rapprochement of regions and improvement of foreign economic activity has always been very acute in the world, and in spite of the powerful mechanisms for the promotion of the development of certain territories and the restraining of the development of others, the final alignment is unlikely to ever happen. Data for the survey are based on operational information of the Main Directorate for European Integration, Foreign Economic Relations and Tourism of the Transcarpathian Regional State Administration, data of the Main Directorate of Statistics in the Transcarpathian region.

The research has proven that for the Zakarpattia region, the import-substitute and export-expanding type of intraeconomic growth is beneficial since the terms of trade of the region with other countries are improving, especially with the enlargement of the EU to the borders of Ukraine.

The volumes of direct foreign investments in Ukraine and its regions, and in particular in the Zakarpattia region, could significantly increase with the stability of Ukrainian markets, legislation, politics, and currency, that is, under the predictability of the economic and socio-political development of our country.

## РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

### РОЗРОБЛЕННЯ МОДЕЛЕЙ «СИНЬОЇ» ЕКОНОМІКИ НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

### DEVELOPMENT OF BLUE ECONOMY MODELS ON THE EXAMPLE OF THE TRANSCARPATHIAN REGION

УДК 332.14:339.477

**Химинець В.В.**

д.е.н., доцент,  
професор кафедри міжнародних  
економічних відносин  
Ужгородський національний університет

*У статті показано, що в умовах сталого розвитку продуктивні сили і структура економіки Закарпатської області повинні якнайтісніше узгоджуватися з наявними ресурсами, відтворювальним і асиміляційним потенціалом навколишнього природного середовища всіх територій, які входять до його складу, тобто відповідати умовам «синьої» економіки.*

**Ключові слова:** Закарпатська область, сталий розвиток, економіка природокористування, «синя» економіка.

*В статье показано, что в условиях устойчивого развития, производственные силы и структура экономики Закарпатской области должны всесторонне согласовываться с имеющимися ресурсами, воспроизвод-*

*ственным и ассимиляционным потенциалом окружающей среды всех территорий, входящих в его состав, т. е. соответствовать условиям «синей» экономики.*

**Ключевые слова:** Закарпатская область, устойчивое развитие, экономика природопользования, «синяя» экономика.

*The work shows that in the conditions of stable development productive power and structure of the economy of the Transcarpathian region should be matched with the recourses, reproduced and assimilated potential of included territorial environment, i.e. according to the conditions of the blue economy.*

**Key words:** Transcarpathian region, stable development, the economy of natural recourses, the blue economy.

**Постановка проблеми.** Науковий аналіз наявних економічних тенденцій дає підстави стверджувати, що сучасна економічна модель не здатна забезпечити гарантоване право місцевих громад, а особливо молодій її частини, на повноцінну роботу, що гарантуватиме гармонійний розвиток сьогоденних і майбутніх поколінь.

Настав час будувати економіку на принципово нових засадах, які б гарантували стабільний соціально-економічний розвиток суспільства та збереження довкілля.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання сталого розвитку окремих регіонів у теоретичному плані вивчалось зарубіжними та вітчизняними науковцями. Зокрема, проблемам сталого розвитку регіону присвячено роботи українських (І.К. Бистрякова, Б.В. Буркинського, З.В. Герасимчук, В.А. Голяна, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, В.С. Кравціва, Л.В. Левківської, В.Н. Степанова, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова) та зарубіжних (Роберта Костанзи, Германа Дейлі, Джоша Фарлея, Гюнтера Паулі та ін.) учених. Ними було вивчено вітчизняну та зарубіжну практику втілення засад сталого розвитку регіонів. Проте аналіз економічної літератури з проблем сталого розвитку регіонів свідчить про недостатнє дослідження практичних прикладів моделей сталого розвитку регіонів на принципах «синьої» економіки.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розроблення регіональних пропозицій конкурент-

них бізнес-моделей, які дадуть змогу місцевим виробникам запропонувати найкраще за найнижчими цінами шляхом упровадження інновацій, які генерують численні вигоди, а не тільки збільшення прибутку.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Закарпатська область має високий природно-рекреаційний та туристично-курортний потенціал, до якого належать бальнеологічні ресурси (лікувальні мінеральні і термальні води, грязі, озокерит тощо), місцеві види лікарських рослин, ліси, лікувальні кліматичні гірські та передгірські ландшафти у поєднанні з поверхневими водоймами та гірськими потоками.

Туристично-рекреаційна галузь визначена пріоритетною в економіці краю [3, с. 162]. Її розглядають не тільки як механізм для наповнення бюджетів усіх рівнів, а й як можливість для забезпечення робочими місцями місцеве населення, що особливо актуально для гірських районів області.

Особливої уваги заслуговують бальнеологічні ресурси: лікувальні мінеральні і термальні води, грязі, озокерит тощо, адже саме вони є першо-причиною туристичної привабливості регіону. В області вже досліджено понад триста мінеральних лікувальних джерел. За газовим складом їхньої води вони поділяються на вуглекислі, сірководневі, метанові і радонові.

Водночас протягом останніх років відслідковується тенденція, коли санаторії Закарпаття використовують для лікування мінеральною водою

менше, ніж у попередні роки. Ситуацію пояснюють зменшенням кількості осіб, що пройшли оздоровлення у санаторіях краю. Натомість спостерігається нарощування обсягів виробництва заводами, що займаються розливом мінеральної води. Підприємствами – виробниками мінеральних вод у Закарпатській області за 2017 р. вироблено 17 млн. 500 тис. дал мінеральної води, яка реалізується переважно на внутрішньому ринку. Найбільшим виробником мінеральної води в області є ВАТ «Свалявські мінеральні води», на якому розливається близько 35% обсягу фасованих мінвод.

Нині понад 90% продукції розливається в ПЕТ-пляшки. Значно зменшився розлив мінеральних вод у скляні пляшки – на 20%, хоча європейський досвід свідчить, що саме скляна тара найбільше до вподоби споживачам, оскільки є більш сприятливою для зберігання цілющих властивостей води, її хімічного складу та більш придатна до вторинної переробки.

Окреслені тенденції використання та виробництва мінеральних вод мають, окрім зазначених позитивних економічних, низку екологічних негативних для довкілля наслідків. Насамперед, це використання для упаковки продукції ПЕТ-пляшок. За статистикою підприємствами області щороку виробляється понад 100 млн. півторалітрових ПЕТ-пляшок із мінеральною водою. Про шкоду пластику написано чимало, адже він надзвичайно небезпечний під час спалювання, не розкладається в ґрунті. З полімерних, синтетичних матеріалів, пластмас тощо за їх тривалого контакту з харчовими продуктами, питною водою, з них можуть «мігрувати» до навколишнього середовища формальдегід, різні розчинники, важкі метали, метиловий і бутиловий спирти та інші хімічні речовини. Найнебезпечнішими стають пластмаси на стадії розкладання, коли починається їх взаємодія з хімікатами, які надходять у навколишнє середовище не без допомоги людини. Питання переходу виробників продукції та її реалізаторів на паперову або іншу екологічно безпечну тару має вирішуватися на законодавчому рівні. Коли йдеться про екологічні проекти зі знешкодження шкідливих речовин чи налагодження безпечної роботи підприємств, відповідальність несе керівництво або держава. Однак дуже часто причина дисбалансу закладена у вчинках окремих людей, аж до елементарного засмічення міських вулиць.

У рамках реалізації проекту Європейського Союзу «Управління відходами – Європейський інструмент добросусідства і партнерства (Східний регіон)» у 2010 р. розроблена та затверджена рішенням одинадцятої сесії VI скликання Закарпатської обласної ради від 16.11.2012 № 537 «Стратегія поводження з відходами в Закарпатській області на 15-річний період».

У містах Ужгороді, Берегово та деяких населених пунктах Ужгородського, Мукачівського, Виноградівського, Воловецького, Великоберезнянського, Іршавського, Хустського, Рахівського районів поступово впроваджується система роздільного збирання ТПВ [1, с. 116]. У Рахівському районі розміщено 223 контейнери. У Хустському районі роздільний збір твердих побутових відходів здійснюється КП «Води Хустщини» за участю селищної та сільських рад району. КП «Комунал-Сервіс» установлено 100 контейнерів на території Великоберезнянського району для роздільного збору ПЕТ-пляшок та склотари. У Виноградівському районі для селективного збору відходів вторинної сировини (папір, скло, ПЕТ-пляшка та плівка) встановлено 18 контейнерів, у Мукачівському – 204, Іршавському – 10, Воловецькому – 104, Хустському – 206 та в містах обласного значення: Берегово – 3, Ужгороді – 203, Чопі – 25. У м. Хуст роздільний збір побутових відходів організовано в житлових мікрорайонах багатоквартирних будинків, для чого встановлено 12 контейнерів зі збирання пластмаси та ПЕТ-пляшок, макулатури і побутових відходів. Відсортована сировина передається заготівельним підприємствам із подальшим вивезенням її на утилізацію за межі області. 35 суб'єктів господарювання здійснюють діяльність зі збору та заготівлі відходів вторинної сировини на території області у 44 пунктах прийому. В області діють невеликі цехи з переробки ресурсоцінних матеріалів потужністю 1–3 т вторсировини на місяць на територіях Хустського, Великоберезнянського та Ужгородського районів. Виробничі потужності з переробки ПЕТ-тари та інших полімерних відходів (преси, подрібнювачі тощо) функціонують на підприємствах: КП «Води Хустщини» та ФОП Бреннер (м. Хуст), КП «Вторма» та ТОВ «Карпати ЛТД» (м. Мукачево), ПП «Пластор» (с. Свобода Берегівського району), ТДВ «Виноградівський завод пластмасових сантехнічних виробів» (м. Виноградів). ФОП Бреза О.О. (Ужгородський район) здійснює утилізацію зношених шин (упродовж 2016 р. утилізовано 62 т даного відходу). У 2016 р. спеціалізованими підприємствами було заготовлено 358,3 т відходів поліетилену, 4 340,2 т макулатури, 776,6 т склобою, 8 т свинцевих акумуляторів, 11 857 шт. відпрацьованих люмінесцентних ламп.

На кінець 2016 р. на території Закарпатської області зареєстровано 143 місця видалення відходів (МВВ) загальною площею 156,78 га, на яких накопичено біля 5 млн. т відходів. Рекультиваті та санації потребують 59 МВВ. Існуючі МВВ здебільшого не відповідають санітарним нормам та екологічним вимогам, вичерпали свої потужності та заповнені на 85%. Через гірський характер, високу щільність населення, сусідство з чотирма країнами Євросоюзу, єдиний водний басейн р. Тиса

та заповідність територій низка населених пунктів регіону позбавлена можливості вибору земельних ділянок та оформлення дозвільних документів під МВВ (міста Рахів, Тячів, Виноградів, Берегово, селища Перечин та Великий Березний). Більше 120 сіл гірської місцевості взагалі не мають власних МВВ, їхні мешканці вивозять побутові відходи на сміттєзвалища сусідніх населених пунктів та/або викидають їх у навколишнє природне середовище. Згідно зі стратегією поводження з відходами, кардинальним шляхом вирішення проблеми є роздільний збір, сортування та переробка відходів, створення в гірських районах пунктів збору ТПВ та будівництво сміттєпереробних заводів у низинних частинах області.

На території області створено 44 приймальних пункти ресурсоцінних побутових відходів (макулатури, пластику, скла та брухту), але мережа приймальних пунктів ще недостатньо розвинена: відсутні пункти збору небезпечних відходів від населення (батареєнок, люмінесцентних ламп тощо). Процес цей складний, вимагає суттєвої державної підтримки і рухається поволі. Під час весняних паводків річки Закарпаття показують і підсумовують те, як ми ставимося до довкілля. Засмічення вод – проблема не тільки водників та екологів, а й кожного громадянина краю. Кожен повинен зрозуміти, що викинута ним або залишена в лісі пластикова пляшка рано чи пізно потрапить до річки. Українські річки несуть до Європи сотні тисяч тонн сміття. Сусідні країни регулярно вимагають сплати значних штрафів за засмічення. Доведено розрахунками: за одну хвилину в річкові створи на кордонах з Угорщиною та Словаччиною із Закарпаття потрапляє від 30 до 50 ПЕТ-пляшок [6, с. 422]. Безперечно, це негативно відбивається на туристичній привабливості регіону.

Між традиційними економічними та екологічними потребами існують гострі суперечності. Вони полягають у тому, що традиційні підходи до оцінки економічної ефективності вимагають якнайшвидшої віддачі від вкладених коштів, а природоохоронні вимоги диктують необхідність довготривалих інвестицій, терміни окупності яких не відповідають правилам традиційної економіки. Сучасні компанії зосереджені виключно на скороченні витрат і, отже, їхня глобальна стратегія спрямована на пошук найдешевших засобів виробництва товарів та послуг. Прагнення отримати більш дешеву продукцію призводить до збільшення грошового попиту в місцевій економіці, яка втрачає робочі місця, що призводить до зменшення купівельної спроможності і, своєю чергою, до зменшення грошової маси, яка циркулює в громадах, і це призводить до економічного спаду. Науковий аналіз наявних економічних тенденцій дає підстави стверджувати, що сучасна економічна модель нездатна забезпечити гарантоване право місце-

вих громад, а особливо молоді її частини, на повноцінну роботу, що гарантуватиме гармонійний розвиток сьогodнішніх і майбутніх поколінь.

Настав час будувати економіку на принципово нових засадах, які б гарантували стабільний соціально-економічний розвиток суспільства та збереження довкілля. Наприкінці ХХ ст. в економічній теорії стали інтенсивно відстоюватися ідеї «зеленої» економіки – висхідного економічного розвитку суспільства без змін довкілля із застосуванням відновлювальних технологій як джерел енергії, так і сировини. «Зелена» модель економіки занадто дорога і непристосована до сучасних економічних реалій. Вона більш романтична ніж практична, оскільки потребує значних фінансових затрат, на які здатні лише багатії або уряди країн, більшість з яких живе сьогodні у трильйонних боргах.

Сьогodні потрібно перейти до конкурентної бізнес-моделі, яка дає змогу виробникам запропонувати найкраще за найнижчими цінами шляхом упровадження інновацій, які генерують численні вигоди, а не тільки збільшення прибутку. Ця економічна філософія була названа «синьою» економікою і вперше застосована в 1994 р. професором Гюнтером Паулі, коли його запросила Організація Об'єднаних Націй провести наукове дослідження бізнес-моделей майбутнього [2, с. 23]. Сьогodні «синя» економіка – це теорія, що підкріплена більше ніж 180 конкретними прикладами, які дають підстави стверджувати, що це можливо, щоб за менших капіталовкладень генерувати більше доходів, за одночасного створення нових робочих місць і, як і раніше, конкурувати на світовому ринку. У «синій» економіці основним критерієм результатів виробничої діяльності є, на відміну від традиційної економіки, не прибуток, а інтегральний еколого-економічний ефект. В основі «синьої» економіки лежить розуміння логіки природних систем, збалансованості, які виходять за рамки звичайного збереження ресурсів.

У «синій» економіці сформульовано перелік основних принципів. Головний принцип полягає у каскаді поживних речовин і енергії в процесі діяльності екосистем [2, с. 10]. Каскад подібний до водоспаду, де відсутня потреба у затраті додаткової енергії, – вода тече із силою тяжіння. Вона переносить живильні речовини між біологічними царствами поглинання корисних речовин: у вигляді корму для мікроорганізмів кормові водорості, водорості живляться іншими видами, тобто відходи одного стають їжею для іншого. Каскадні енергії та поживні речовини призводять до стійкості за рахунок зниження або усунення використання додаткових ресурсів, таких як енергія й усунення затрат на утилізацію відходів, що не тільки зменшує забруднення навколишнього середовища, а й унеможливує неефективне використання матеріалів. В екосистемах немає відходів,

тому що побічні продукти одного процесу входять в інший процес.

Принципи «синьої» економіки тісно пов'язані з моделями існування екосистем та виглядають так:

- всі процеси стійкі та нетоксичні;
- використовуються ті ресурси, що знаходяться локально і відповідають екологічним та людським потребам місцевої громади;
- енергетичні ресурси використовуються такі, що наслідують природні явища й які залежать від законів фізики;
- завжди застосовується принципи каскаду енергії і поживних речовин;
- відходи не залишаються, все, що створюється в процесі, є цінним;
- кожен процес і продукт грає свою унікальну роль у повній зайнятості населення;
- наука постійно звертається до інновацій для вирішення системних проблем.

«Синє» вчення вказує на такий еволюційний шлях екосистем, де всі можуть отримати вигоду з невичерпного джерела природи в творчості, адаптації й достатку. Хоча «синя» економіка й є похідною, вона все ж виходить за рамки «зеленої», тому що вона не просто захоплюється процесом захисту та відновлення природи, а є наслідком і продовжувачем природних систем у цілому. У «синій» економіці стала ефективність досягається заміною того, що не потребує розвивати нові промислові виробництва, але пропонує значну кількість нових робочих місць, цінні продукти і соціальну справедливість.

Згідно із цією наукою, полімери, синтезовані з нафти, повинні бути замінені на полімери, отримані з різноманітної природної сировини, наприклад крохмалю, амінокислоти, цукру, лігніну, целюлози та ін. Сьогодні ми можемо визнати, що не лише кінцевий продукт, а й цілий процес може ґрунтуватися на досвіді природних екосистем.

Професор Йосіхіто Шіраї з Технологічного інституту Кюсю [2, с. 5] з метою знайти спосіб виробництва пластмаси, використовуючи логіку каскадування поживних речовин та енергії, винайшов метод, який передбачає використання плісеневого гриба для перетворення крохмалю, що міститься в харчових відходах ресторанів, у полімолочну кислоту за температури навколишнього середовища. Фактично він розробив технологію виробництва пластику з кухонних відходів. А цей вид пластику легко піддаватиметься розкладанню під дією мікроорганізмів. Хоча цей матеріал є сільськогосподарським, а отже, відновлюваним, він ніколи не буде «з'їдати» основні продукти харчування порівняно із зерном, яке використовували для виробництва біопалива або пластику, що піддається біологічному розкладанню. Як наслідок, органічне сміття перестає накопичуватися на звалищах, де виділяє газ метан, під час виробництва

питних напоїв не використовується ПЕТ-пляшка нафтохімічного походження, значно зменшується навантаження на навколишнє середовище.

Йосіхіто Шіраї спеціально не вдавався до використання кукурудзяного крохмалю через його важливість для забезпечення продовольчої безпеки в багатьох країнах, що розвиваються. Професор переконаний, що вирощування кукурудзи для подальшого виробництва біопалива чи пластмаси призводить до зростання цін на хліб, у результаті чого він стає менш доступним, що є причиною зростання кількості голодуючих. Оригінальні рішення, відпрацьовані плісеним грибом, можуть замінити токсичні продукти, які сьогодні є нормою, та дадуть змогу виробляти продукти за допомогою відновлюваних матеріалів та засобів.

У нашій ситуації, коли довкола джерел мінеральних вод розміщені як оздоровчі заклади з великою кількістю відпочиваючих, так і промислові виробництва з розливу вод, що потребують великої кількості полімерів для пакування продукції, запропонована інновація дасть очікуваний інтегральний еколого-економічний ефект. При цьому значно зменшиться кількість пластику, що не переробляється в Закарпатській області, зменшиться кількість харчових відходів і продуктів гниття від них (за підрахунками, під час приготування їжі в санаторіях на одного відпочиваючого утворюється щоденно 0,5 кг харчових відходів), створяться нові робочі місця, зменшиться навантаження на навколишнє природне середовище та значно поліпшиться туристична привабливість регіону як такого, що використовує новітні екологічні інновації заради майбутнього планети Земля.

Україна могла б теж виграти від упровадження принципів природних систем та інновацій «синьої» економіки. Тільки уявімо місто, де під час переробки твердих побутових відходів виробляється газ метан, який за допомогою доступних вихрових технологій розділяється на гідроген, що замінює потреби газу, та карбон, що застосовується у багатьох індустріях міста (наприклад, хімічній). А стічні теплі води, наприклад, використовуються для рибних ферм і вирощування водоростей, що забезпечить місцеве населення не лише новими та дешевими продуктами харчування, а й дасть змогу мати біопаливо. Таким чином, потреба у закупівлях газу може знизитися і взагалі відпасти, що дасть омріяну енергетичну незалежність нашій державі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Запропоновані рішення важливі, тому що вони можуть помітно поліпшити наше повсякденне життя, зменшуючи рівень забруднення навколишнього середовища. Неефективні, застарілі галузі промисловості стануть неконкурентоспроможними та не зможуть забезпечувати людей робочими місцями. Буде ідеально, якщо весь цикл – від

виробництва до кінцевого споживання – стане сталим. Саме це дасть змогу насправді перейти до «синьої» економіки. Перший крок – знайти шляхи перетворення відходів на корисні речі, ідентифікувати відому та широкодоступну інформацію про те, як функціонує природа.

Звичайно, зробити це непросто. Для повноцінної реалізації такого підходу необхідна відповідна державна політика, яка буде проводити такі зміни в суспільстві.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доповідь «Про стан навколишнього природного середовища Закарпатської області за 2016 рік»/ URL: <https://menr.gov.ua/files/docs/Reg.../ Закарпатська%20рег%20доповідь%202016.pdf>.
2. Паулі Г. Синя Економіка. 10 років, 100 інновацій, 100 мільйонів робочих місць. Доповідь Римського клубу. Risk Reduction Foundation, 2012. 320 с.
3. Химинець В.В. Інституційні основи сталого розвитку Карпатського регіону в контексті синьої економіки. Сталий розвиток економіки. 2013. Вип. 3(20). С. 161–165.
4. Химинець В.В. Сталий розвиток Карпатського регіону в контексті ідей синьої економіки. Науковий вісник Чернівецького національного університету. Економіка. 2013. Вип. 650–652. С. 256–263.
5. Химинець В.В. Функції і завдання синьої економіки в контексті сталого розвитку України. Цілі збалансованого розвитку для України: матеріали міжнародної конференції (Київ, 18–19 червня 2013 р.). К.: Центр екологічної освіти та інформації, 2013. С. 29–33.
6. Химинець В.В. Сталий розвиток Карпатського регіону в євроінтеграційній стратегії України: моно-

графія. К.: Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України, 2013. 528 с.

#### REFERENCES:

1. Report «On the state of the environment of the Transcarpathian region for 2016» <https://menr.gov.ua/files/docs/Reg.../ Transcarpathian% 20reg% 20report% 202016.pdf>
2. Gunther Pauli. Blue Economy. 10 years, 100 innovations, 100 million jobs. Report of the Rome Club. – Risk Reduction Foundation, 2012. – 320 p.
3. Khiminets V.V. Institutional Framework for Sustainable Development of the Carpathian Region in the Context of the Blue Economy / V. Khiminets // Sustainable Development of the Economy: International Scientific and Production Magazine. Issue 3`2013 [20]. – Khmelnytsky, 2013. – p. 161-165.
4. Khiminets V.V. Sustainable development of the Carpathian region in the context of the ideas of the blue economy / V. Khiminets // Scientific herald of Chernivtsi National University: Collection of scientific works. Whip 650-652. Economy. – Chernivtsi: Chernivtsi National Unt., 2013. – p.256-263.
5. Khiminets V.V. Functions and tasks of the blue economy in the context of sustainable development of Ukraine / V. Khiminets // Goals of balanced development for Ukraine: materials of the international conference (Kyiv, June 18-19, 2013). – K.: Center for Environmental Education and Information, 2013. – p. 29-33.
6. Khiminets V.V. Sustainable development of the Carpathian region in the European integration strategy of Ukraine: [monograph] / V. Khiminets. – K.: State Institution «Institute for the Economics of Natural Resources and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine», 2013 – 528 p.

**DEVELOPMENT OF BLUE ECONOMY MODELS  
ON THE EXAMPLE OF THE TRANSCARPATHIAN REGION**

The Transcarpathian region has a high natural recreational and tourist potential, which includes balneological resources (therapeutic mineral and thermal waters, mud, ozokerite, etc.), local medicinal plants, forests, healing climatic mountain and foothill landscapes in combination with surface water bodies and mountain streams.

At the same time, in recent years, sanatorium of the Transcarpathian region are observed to use less mineral water for treatment than in previous years. The situation is explained by a decrease in the number of people who have undergone healing in a sanatorium in the region. Instead, there is an increase in volumes of production by factories dealing with the spill of mineral water. The enterprises producing mineral water in the Transcarpathian region in 2017 produced 17.5 million tons of mineral water, which is mainly sold on the domestic market.

Now more than 90% of products are poured into PET bottles. According to the statistics of the regional enterprises, more than 100 million PET bottles of one and half litre with mineral water are produced annually. About harm of plastic is written much, it is extremely dangerous when burning and it doesn't decompose in the soil. Because of the long contact of polymeric, synthetic materials, plastic, etc. with food products, drinking water, different chemicals such as formaldehyde, various solvents, heavy metals, methyl and butyl alcohol and other can "migrate" to the environment from them.

Today, it is necessary to pass to a competitive business model, which allows manufacturers to offer the best at the lowest prices by the implementation of innovations, which generate numerous advantages, and not just an increase in profit. This economic philosophy was called "blue economy" and was applied for the first time in 1994 by Professor Günter Pauli.

In the blue economy, a list of basic principles is formulated. The main principle is the cascade of nutrients and energy in the process of ecosystem activity. The cascade is similar to a waterfall, where there is no need for additional energy – water flows with gravity. It carries nutrients between biological kingdoms by the absorption of useful substances: in the form of food for microorganisms such as feed algae, algae is a feed for other species, that is, the waste of one becomes food for another. Cascade and nutrients lead to sustainability by reducing or eliminating the use of additional resources such as energy and eliminating the costs of waste disposal, which not only reduces environmental pollution but also prevents inefficient use of materials.



## РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

### ВИРІШЕННЯ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОБЛЕМ В УКРАЇНІ SOLVING OF DEMOGRAPHIC PROBLEMS IN UKRAINE

*У статті проаналізовано демографічні показники України, досліджено чинники, які їх формують. Розглянуто взаємозв'язок сучасного стану фінансування охорони здоров'я з чисельністю населення держави. Виявлено вплив екологічних проблем на демографічну ситуацію. Наведено пропозиції щодо вирішення досліджуваних проблем.*

**Ключові слова:** чисельність населення, демографічні показники, охорона здоров'я, еміграція, природний приріст населення, екологічні проблеми.

*В статье проанализированы демографические показатели Украины, исследованы факторы, которые их формируют. Рассмотрена взаимосвязь современного состояния финансирования здравоохранения с численностью населения государства. Выявлено*

*влияние экологических проблем на демографическую ситуацию. Даны предложения по решению исследуемых проблем.*

**Ключевые слова:** численность населения, демографические показатели, здравоохранение, эмиграция, естественный прирост населения, экологические проблемы.

*The article analyses the demographic indicators in Ukraine, investigates the factors that form them. The relationship between the current state of financing health care and the population of the state is considered. The influence of environmental problems on the demographic situation is revealed. The suggestions on the solution of the problems under study are presented.*

**Key words:** population size, demographic indicators, health care, emigration, natural population growth, environmental problems.

УДК 314-044.372

**Янкевич Р.А.**

студент

Індустріальний інститут

Донецького національного технічного університету

**Постановка проблеми.** Недостатня наукова розробленість та необхідність формування цілісної моделі державного регулювання демографічного розвитку в Україні потребують дослідження питань щодо основних проблем та чинників впливу на демографічну поведінку населення і, відповідно, конкретизації завдань, напрямів та об'єктів державного регулювання для вироблення пропозицій адекватного інституційного забезпечення регулюючої діяльності у сфері відтворення населення та визначення більш ефективних способів, прийомів та засобів державного впливу на демографічні процеси. Наявність відповідних наукових розробок дасть змогу вдосконалити нормативно-правову базу державної демографічної політики та активізувати її реалізацію.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання демографічних проблем в Україні висвітлюють у своїх наукових дослідженнях такі вчені: М.С. Дністрянський, Е.М. Лібанова, О.В. Позняк, В.М. Геєць.

**Постановка завдання.** Українському суспільству ніколи не бути процвітаючим та стабільним, якщо його населення не матиме відповідних умов життя для реалізації нормальної демовідтворювальної поведінки, не буде бачити перспектив для існування й розвитку кожної сім'ї та особи.

Метою наукового дослідження є визначення демографічних проблем в Україні та виявлення чинників, які спричиняють ці проблеми.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Демографічні показники є визначальними чинни-

ками стабільного та безпечного розвитку країни. Вони – результат функціонування держави.

До кінця існування СРСР населення України становило 52 млн. осіб. Починаючи з 1994 р. і дотепер чисельність населення не може подолати негативний бар'єр демографічного стану України.

Сучасна демографічна ситуація в Україні кваліфікується дослідниками як гостра демографічна криза. Така оцінка заснована на результатах аналізу офіційних статистичних показників (табл. 1).

Нестабільна економічна ситуація в Україні – головна причина від'ємних показників демографії. Населення стрімко скорочується з 1994 р., а саме ці роки характеризуються розвалом економіки та падінням рівня життя населення. Бурхлива міграція населення, викликана появою можливостей вільного переміщення у межах і за межі території країни, зниження народжуваності та зростання смертності внаслідок економічних і соціопсихологічних чинників, які спричинили загальне скорочення чисельності населення України (рис. 1).

За даними інституту Геллапа, відсоток населення, задоволеного своїм рівнем життя, скоротився з 27% до 17%, а частка українців, які розглядають економічну ситуацію в країні як незадовільну, збільшилася з 62% у 2015 р. до 80% у 2017 р. [2].

Система охорони здоров'я є однією з важливих систем державної гуманітарної політики і має особливу суспільну значимість, що визнано «Основами законодавства України про охорону здоров'я», введеними в дію Постановою Верховної Ради від 19.11.1992.

На жаль, сьогодні жодне з положень «Основ», а також інші статті Конституції України щодо охорони здоров'я не виконуються через гострий дефіцит бюджетних коштів, що призвело до серйозних соціально-політичних наслідків.

Сучасний стан фінансування охорони здоров'я України за рахунок бюджету є вкрай недостатнім і не створює передумов для виконання якісної медичної допомоги в необхідних обсягах, особливо для соціально незахищених прошарків населення. Простий аналіз демонструє, що реальне бюджетне фінансування державної системи охорони здоров'я здійснюється лише на 30% від запланованого, що становить її на межі розвалу та хаосу. Водночас так званий «тіньовий ринок» медичних послуг, за даними «Соціс-Геллап» становить близько 2 млрд. дол. США на рік, що значно перевищує загальну річну суму бюджету охорони здоров'я України [3].

За фінансово-економічної кризи в країні ситуація з наданням медичних послуг населенню різко погіршилася. Загальнодоступна мережа закладів охорони здоров'я помітно регресує щодо медичних технологій, зменшується доступність безко-

штовної медичної допомоги. Через недофінансування руйнуються лікарні та поліклініки.

Стан екології в Україні за багатьма показниками є вкрай загрозливим, про що свідчать щоквартальні звіти Міністерства охорони навколишнього природного середовища. Зокрема, лише за другий квартал 2017 р. середні концентрації перевищували ГДК по пилу у 25 містах, оксиду вуглецю – у 14, діоксиду азоту – у 32, формальдегіду – у 40 містах, де проводилися систематичні спостереження за забрудненням атмосферного повітря на стаціонарних постах; спостерігалось 11 випадків високого забруднення атмосферного повітря міст України, тобто значення максимально разової концентрації забруднюючої речовини дорівнювало або перевищувало 5 ГДК м. р. Ще гірша картина зі станом поверхневих вод. За даними вже згаданого нами звіту, більшість річкових басейнів України містить нітритний азот, амонійний азот та органічні речовини (за БСК5 і ХСК). Особливо високий уміст цих компонентів зафіксовано в басейнах Західного Бугу, Дунаю та Дніпра. Джерелом надходження даних компонентів до водойм є недостатньо очищені комунально-побутові стічні води та

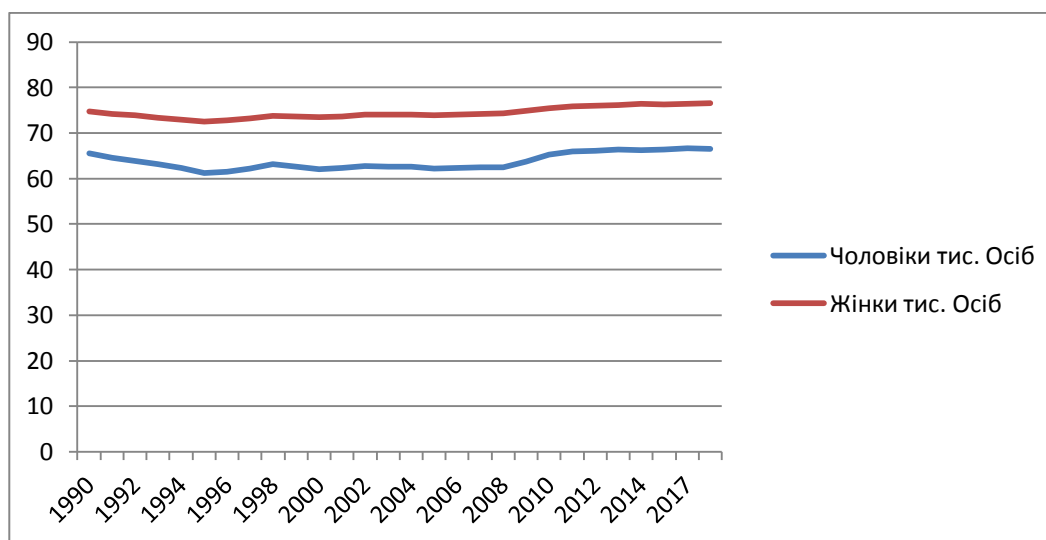


Рис. 1. Чоловіча та жіноча чисельність населення України за 1990–2017 рр.

Таблиця 1

### Демографічні показники України [1]

Роки	Чисельність наявного населення	Жінки, трив. життя	Чоловіки, трив. життя	Чисельність померлих, тис. осіб	Чисельність народжених, тис. осіб	Природний приріст, тис. осіб
1990	51838,5	74,82	65,6	629,6	657,2	27,6
1995	51728,4	72,54	61,22	792,6	492,9	-299,7
2000	49429,8	73,53	62,1	758,1	385,1	-373
2005	47280,8	73,97	62,23	782	426,1	-355,9
2010	45962,9	75,5	65,28	698,2	497,7	-200,5
2015	42929,3	76,25	66,37	594,8	411,8	-183
2017	42216,8	76,6	66,51	583,6	397,0	-186,6

змиви з міських територій і сільгоспугідь. Високий уміст заліза зафіксовано у басейнах Сяну, Західного Бугу, Дунаю, Дністра, Дніпра й Південного Бугу та у прибережних морських водах України. Високий уміст фосфатів у Кременчуцькому водосховищі за найменшої відносно них сумарної концентрації мінеральних форм азоту й найбільшого вмісту завислих речовин серед дніпровських водосховищ може свідчити про значне споживання мінерального азоту фітопланктоном [4].

Отже, закономірним є той факт, що таке вкрай незадовільне антропогенне та техногенне навантаження на навколишнє природне середовище, врешті-решт, знищує саму людину. Вплив різноманітних шкідливих чинників забруднення навколишнього середовища та їх поєднання значно порушують екологічну рівновагу в системі «людина – довкілля».

І передусім у групі ризику перебувають діти, що пов'язано з незрілістю компенсаторно-приспосувальних та захисних механізмів дитячого організму до негативної дії екологічних чинників. Підтвердженням цьому є той факт, що в промислово розвинених регіонах нашої країни, де відзначається незадовільний стан довкілля, спостерігається погіршення демографічної ситуації та підвищення показників дитячої захворюваності. Україні доводиться переглядати стандарти в медицині.

Викликає занепокоєння фахівців і зростання рівня смертності населення України, за яким наша країна посідає перші місця у світі. Особливо це стосується рівня смертності чоловіків. Тривалість життя в Україні у середньому становить близько 66 років (коли у сусідній Польщі – 74 роки). Фахівці відзначають, що для України характерні істотні розбіжності смертності населення залежно від регіону.

Відповідно до цього, регіони країни можна об'єднати у три групи. До першої (з найсприятливішими показниками) належать Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька області та м. Київ.

Друга група складається переважно з областей центральної частини України: Вінницької, Волинської, Житомирської, Запорізької, Київської, Полтавської, Рівненської, Сумської, Харківської, Черкаської. Для другої групи характерні середні показники смертності та тривалості життя населення.

У більшості областей півдня і сходу України (третья група – Дніпропетровська, Донецька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Херсонська, Чернігівська області) параметри режиму смертності є вкрай несприятливими. Тут середня очікувана тривалість життя при народженні на 1,47 року нижча, ніж загалом в Україні; відмінності цього показника за статтю найвідчутніші; а частка тих, хто доживає до старості – найменша. Крім того, у шести областях третьої групи

за винятком Дніпропетровської та Одеської зберігається тенденція до зниження тривалості життя при народженні.

Якщо порівняти ці дані з даними вищенаведеного звіту щодо стану води, повітря, земель тощо, можемо зробити висновок: чим гірше екологічне становище в регіоні, тим вищий рівень захворюваності та смертності населення.

Атмосферне забруднення негативно впливає на кожного третього жителя України, а 28% узагалі дихають повітрям, яке є небезпечним для життя. За даними смертності від серцево-судинних хвороб, Україна ділить останнє місце в Європі з Болгарією, втричі випереджаючи розвинені країни. Поширеність хвороб серед населення протягом останніх 10 років зросла на 38%. Стан навколишнього середовища має безпосередній вплив на тривалість і якість життя людей у країні.

Саме тому в декларативних документах ВООЗ на особливу увагу заслуговують питання щодо створення таких умов навколишнього середовища, які б сприяли збереженню та зміцненню здоров'я людей, і саме на базі даного принципу має будуватися державна політика як у галузі охорони оточуючого середовища, так і регулювання демографічних процесів.

Міністерство охорони навколишнього природного середовища України розробило проект концепції національної екологічної політики на період до 2020 р. Метою концепції національної екологічної політики є стабілізація і поліпшення екологічного стану території України шляхом утвердження національної екологічної політики як інтегрованого чинника соціально-економічного розвитку держави для забезпечення переходу до сталого (екологічно збалансованого) розвитку та впровадження екологічно збалансованої системи природокористування. Розроблення даного документу було зумовлене необхідністю підвищення ефективності структури управління к сфері охорони довкілля на державному та регіональному рівнях. Результатом упровадження даної концепції має стати: усунення прямого зв'язку між економічним зростанням та погіршенням стану навколишнього середовища; впровадження дієвої системи інформування населення щодо збереження довкілля, екополітики та сталого розвитку; підвищення обсягу видатків на природоохоронні цілі з державного бюджету до рівня 3% ВВП; стабілізація та подальше зменшення обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря до рівня 4,9 млн. т на рік; зменшення обсягів відведення забруднених зворотних вод до рівня 2,9 млн. м<sup>3</sup> на рік; зменшення обсягів утворення токсичних відходів до рівня 1,5 млн. т на рік; збільшення показника заповідності до рівня 10%; створення розгалуженої екомережі та припинення втрат біорізноманіття [5].

Сучасна демографічна політика держави ґрунтується також на Концепції сімейної політики України, яка включає створення оптимальних умов для сімейно-шлюбної орієнтації молоді, необхідність перегляду чинного законодавства. Акцент даної політики зміщено в бік збільшення виплат при народженні дитини, популяризації сімейних цінностей у ЗМІ, молодіжного кредитування тощо. Разом із тим при цьому практично не враховуються екологічні чинники. Більше того, переважна більшість вищезазначених заходів носить хаотичний та безсистемний характер, а тому їх упровадження є малоефективним. Держава намагається здійснювати соціально орієнтовану політику в галузі демографії, що є обґрунтованим лише частково, адже під час реалізації такої політики зростає навантаження не лише на бюджет, а й на економіку країни, тим самим посилюючи навантаження на оточуюче середовище.

Таким чином, виходить замкнуте коло: з одного боку, ми піднімаємо соціальні пільги для того, щоб стимулювати народжуваність, з іншого – нехтуємо екологічним чинником, будуючи на території України хімічні та переробні комбінати, щоб наповнити бюджет для виплати зазначених пільг. При цьому ситуація лише погіршується (рис. 2)

Війна – один із найбільш болючих і непередбачуваних чинників. Саме вона підштовхує нас до демографічної ями.

Загалом військові дії негативно позначаються на демографічній ситуації в країні. Смертність підвищується через бойові втрати. Крім того, через стреси та напруження, пов'язані з війною, у людей частіше стаються нервові розлади. І це стосується не лише тих, хто живе безпосередньо в зоні АТО, а й людей, які живуть далеко за її межами. Все це призводить до підвищення смертності.

Додамо, що чинник війни накладається на інші погані тенденції в країні. Вона поглиблює демографічну кризу, адже в нас і до військових подій на Донбасі (ще з 90-х років) смертність перевищувала народжуваність, і кількість населення

поступово скорочувалася. За прогнозами експертів, у середині цього століття (у 50–60-х роках) населення України повинно було бути приблизно 35 млн. Але тоді ми не враховували втрату Криму й теперішні втрати через війну на сході [6].

Демографічна політика України зосереджена переважно на подоланні негативних тенденцій окремих демографічних процесів та усуненні їх негативних наслідків, аніж на створенні таких соціально-економічних умов, які б сприяли відтворенню населення більш високої якості в усіх соціальних групах. Окрім того, низка визначених «пріоритетів» мають переважно організаційний характер, а тому їх узагалі важко назвати стратегічними.

Провідними демографами-теоретиками впродовж півстоліття акцентується увага на тому, що демографічна політика може виступати ефективним інструментом цілеспрямованого впливу на демографічні процеси лише тоді, коли вона буде достатньо стабільна в своїх основних напрямках, зокрема приймаючи за масштаб часу довжину покоління [7].

**Висновки з проведеного дослідження.** Наслідки економічної кризи принесли велике скорочення працездатного населення країни, пов'язаного з еміграцією. Вона є наслідком низькоефективної економіки держави. Велика кількість працюючих за кордоном українців не лише заробляє гроші, а й шукає можливості залишитися жити там назавжди.

Важливу роль займають екологічні проблеми. Реальний стан справ в Україні пов'язаний із критичною екологічною ситуацією та наслідками Чорнобильської катастрофи. Ці проблеми викликають зниження народжуваності і виникнення різних патологій. У зв'язку з екологічними проблемами потрібно реформувати систему здоров'я, бо на ній негативно позначилися зміни соціально-економічних умов. У зв'язку зі старінням нації населення потребує кошти на охорону здоров'я та соціального забезпечення. Також необхідно розробити ідеологію демографічного розвитку України. Для молоді найголовніше – наявність робочих місць. Завдяки

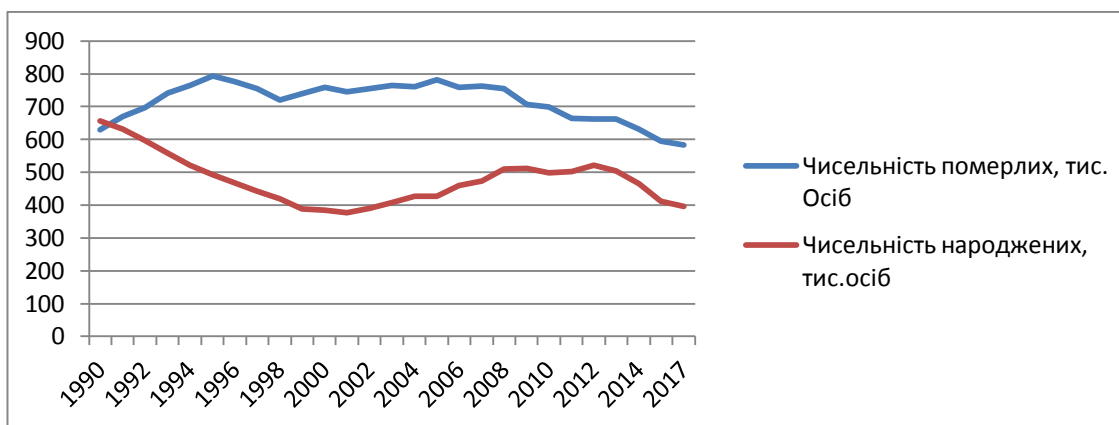


Рис. 2. Чисельність народжуваних та померлих громадян в Україні за 1990–2017 рр.

цим чинникам можна спробувати трохи змінити демографію і призупинити еміграцію населення.

Заходи Кабінету Міністрів України та місцевих органів влади, які сприяли б підвищенню рівня народжуваності та тривалості життя населення:

- гарантувати належне фінансування та виконання існуючих програм реформування системи охорони здоров'я населення;

- забезпечити повну й ефективну імунізацію дітей та підлітків; відновити практику профілактичних оглядів населення;

- вжити результативних заходів щодо запобігання поширенню таких соціальних захворювань, як туберкульоз та ВІЛ/СНІД;

- розробити і здійснити комплекс заходів щодо поліпшення умов праці з дотриманням вимог її охорони;

- сприяти створенню професійних пенсійних фондів і перенесенню на них обов'язків фінансування дострокових пенсій, підставою для яких є праця у шкідливих та тяжких умовах;

- забезпечити зменшення кількості ДТП та зниження смертності від них;

- задовольнити все населення країни (незалежно від місця проживання) якісною питною водою;

- утворити дієві механізми, які б істотно обмежили можливості надходження до торговельної мережі та підприємств громадського харчування неякісних продуктів, виготовлених із порушенням технологічних вимог, та їх реалізацію з порушенням терміну їх використання тощо [3].

Таким чином, для поліпшення цієї ситуації передусім потрібна воля уряду, тобто прийняття законів на підтримку молодих сімей, надання молодим фахівцям високооплачуваних робочих місць, розвиток економіки, припинення військових дій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олександр Гладун, заступник директора з наукової роботи Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України. URL: <http://nk.org.ua>.

2. Державний сайт статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Васильєва Л.Й. Демографічні аспекти сучасної сім'ї. Актуальні проблеми політики. 2015. Вип.1–2. С. 15–17.

4. Повідомлення Державного комітету статистики України про соціально-економічне становище України. Економіст. 2015. № 8. С. 22.

5. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2014 р. № 880-р «Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року».

6. Стан довкілля в Україні. Інформаційно-аналітичний огляд за 2 квартал 2016 р. / Міністерства охорони навколишнього природного середовища України.

7. Шевчук П.Є., Швидка Г.Ю. Теоретичні засади демографічної політики в Україні. Формування ринкової економіки: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Демографічний розвиток України та пріоритетні завдання демографічної політики». К.: КНЕУ, 2016. Т. 2. С. 270–277.

#### REFERENCES:

1. Oleksandr Gladun, Deputy Director for Research at the Institute for Demography and Social Studies of the National Academy Sciences of Ukraine. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://nk.org.ua>

2. State site of statistics. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Vasilieva L. J. (2015) Aspekti suchasnoї simy // Aktual. probl. politiki [Demographic aspects of the modern family // Actual.policy issues] – Odessa, 15-17. (in Ukrainian)

4. Statement of the State Statistics Committee of Ukraine on the socioeconomic situation of Ukraine // Economist-2015. -№ 8. -С.22.

5. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated October 17, 2014 No. 880-r "On Approval of the Concept of the National Environmental Policy of Ukraine for the Period until 2020"

6. The state of the environment in Ukraine. Information analytical review for the 2nd quarter of 2016. Ministry of Environmental Protection of Ukraine.

7. Shevchuk P.E. (2016) Teoretychni zasady demohrafichnoyi polityky v Ukrayini / P. YE. Shevchuk, H. YU. Shvydka // Formuvannya rynkovoyi ekonomiky: Zb. nauk. prats' : Spets. vyp.: Materialy Mizhnar. nauk.-prakt. konf. «Demohrafichnyy rozvytok Ukrayiny ta pryoritetni zavdannya demohrafichnoyi polityky»

[Theoretical fundamentals of demographic policy in Ukraine/ Formation of a market economy: Zb.sciences works: Special Issue: Materials International science-practice conf."Demographic development of Ukraine and priority tasks of demographic policy"]. 270-277. (in Ukrainian)

### SOLVING OF DEMOGRAPHIC PROBLEMS IN UKRAINE

Insufficient scientific development and the necessity of forming a coherent model of state regulation of demographic development in Ukraine require the study of issues concerning the main problems and factors influencing the demographic behaviour of the population.

The purpose of scientific research is to identify demographic problems in Ukraine and the factors that cause these problems.

Demographic indicators are the determining factors of a stable and safe development of the country. The current demographic situation in Ukraine is qualified as an acute demographic crisis by the researchers. The unstable economic situation in Ukraine is the main reason for negative demographic indicators.

The demographic policy of Ukraine is focused on overcoming the negative tendencies of individual demographic processes and eliminating their negative consequences, rather than creating such socio-economic conditions that would contribute to the reproduction of a higher quality population in all social groups. The consequences of the economic crisis brought a large reduction in the working age population of the country.

An important role is taken by environmental problems. Unsatisfactory anthropogenic and technogenic burden on the environment finally destroys the humanity in the end. The influence of various harmful factors of environmental pollution and their combination significantly violates the ecological balance in the system "the man – the environment".

The average life expectancy in Ukraine is about 66 years (when in neighbouring Poland 74 years). Experts note that Ukraine is characterized by significant differences in mortality rates, depending on the region.

Military actions have a negative impact on the demographic situation in the country. The war factor is superimposed on other bad trends in the country. It deepens the existing demographic crisis.

Demographic policy can act as an effective tool for purposeful influence on demographic processes only when it is sufficiently stable in its main directions, in particular, taking over the length of a generation over time.

In order to improve the situation, the will of the government is needed, that is, the adoption of laws in support of young families, the provision of high-paying jobs to young specialists, the development of the economy, and the cessation of hostilities.

## РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ  
АГРАРНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВCURRENT PROBLEMS OF LOAN AGRICULTURAL  
PRODUCTION MANUFACTURERS

УДК 336.733:338.432

**Аврамчук Л.А.**доцент кафедри банківської справи  
та страхування  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України**Дзюменко О.О.**студентка  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України

*У статті досліджено особливості роботи аграрного сектору економіки. Проаналізовано сучасний стан кредитування аграрних товаровиробників. Виявлено його основні проблеми та недоліки. Значну увагу приділено необхідності державної підтримки аграрних товаровиробників. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення кредитування сільського господарства України.*

**Ключові слова:** кредит, аграрні товаровиробники, банк, кредитування, фінансова підтримка.

*В статье исследованы особенности работы аграрного сектора экономики. Проанализировано современное состояние кредитования аграрных товаропроизводителей. Выявлены его основные проблемы и недостатки. Значительное внимание уде-*

*лено необходимости государственной поддержки аграрных товаропроизводителей. Разработаны предложения по совершенствованию кредитования сельского хозяйства Украины.*

**Ключевые слова:** кредит, аграрные товаропроизводители, банк, кредитование, финансовая поддержка.

*In the article the features of the agrarian sector of the economy are studied. An analysis of the current state of lending to agricultural producers is carried out. The main problems and disadvantages of it are revealed. Considerable attention is paid to the need for state support to agricultural producers. Proposals for improvement of lending to agriculture of Ukraine are developed.*

**Key words:** credit, agricultural producers, bank, lending, financial support.

**Постановка проблеми.** Актуальність теми зумовлена тим, що агропромисловий комплекс – це одна з найбільш перспективних галузей економіки України. В ньому виробляється близько третини валового внутрішнього продукту, дві третини товарів народного споживання, зайнято близько 40% працюючого населення. Від розвитку аграрного сектору залежать функціонування всього господарства країни та добробут людей. У сучасних умовах сільськогосподарські товаровиробники у своїй діяльності стикаються із серйозними труднощами. Розвиток самого аграрного сектору значною мірою залежить від природних особливостей. В землеробстві праця однакової кваліфікації, фондоозброєності та складності дає різні результати, які залежать від природних умов. Фермер повинен добре знати не тільки економічні закони, але й особливості природних факторів та природних процесів, які відбуваються в сільськогосподарському виробництві. Вплив людини на ці процеси обмежений. У сільському господарстві неможливо прискорити виробничий процес, як у промисловості. Наприклад, час виробництва озимої пшениці становить 10 місяців, і скоротити його неможливо. Процес праці переривається в проміжках між сівбою, внесенням добрив, весняним обробітком та збором урожаю. Звідси випливає повільний обіг виробничих фондів, зумовлений природними процесами. Особливістю сільськогосподарського виробництва є його сезонність. Дуже важливо своєчасно виконувати роботи, наприклад сівбу, обробіток, збір урожаю, догляд за тваринами.

Сільськогосподарське виробництво вимагає застосування складної системи машин, які повинні бути пристосовані до особливостей та специфіки виготовлення кожного виду продукції.

Роботи в сільському господарстві протягом року розподіляються нерівномірно. Це також зумовлене природними процесами. Найбільша напруга їх зафіксована під час жнив та восени, коли відбувається збір урожаю, значно менша вона взимку й навесні. Тому потрібно враховувати всі природні фактори, щоби забезпечити своєчасне та якісне проведення сільськогосподарських робіт. Крім цього, деякі фактори впливу не завжди можна передбачити, наприклад затяжні дощі, похолодання й приморозки, спеку.

Усе вищесказане зумовлює необхідність високого насичення сільськогосподарського виробництва технікою, що вимагає великих капіталовкладень. З іншого боку, для цієї галузі характерні нестабільна віддача, нерівномірність доходів та навіть збитки, які також часто зумовлюються природними умовами. Це приводить до дефіциту обігових коштів. Внаслідок цього перед сільськогосподарськими товаровиробниками гостро стоїть проблема надійних джерел позичкових коштів, зокрема необхідність кредитування у комерційних банках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблеми розвитку та вдосконалення кредитних відносин в аграрній сфері присвячені праці низки науковців та практиків, таких як В. Борисова, О. Гудзь, М. Дем'яненко, П. Лайко, М. Малік, О. Непочатенко, Б. Пасхавер, П. Саблук,

А. Чупіс, В. Гайдук, О. Непочатенко, Є. Фірсов, А. Пантелеймоненко, І. Кушнір, М. Коробейников, М. Барановський. В їх дослідженнях розглядається широке коло питань стосовно взаємовідносин сільськогосподарських підприємств з комерційними банками, створення спеціалізованої фінансової інфраструктури, орієнтованої на обслуговування аграрного сектору, підвищення ефективності використання кредитних ресурсів тощо. Ці наукові здобутки стали фундаментальною основою вирішення найбільш актуальних питань фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва. Ученими-економістами досліджено основну частину теоретичних, методологічних та прикладних аспектів проблеми забезпечення сільськогосподарських товаровиробників банківськими фінансовими ресурсами. Однак складність і масштабність проблемних питань досі залишається невирішеною та продовжує загострюватися, вимагає подальшого вдосконалення кредитної політики банків, яка б сприяла створенню економічних умов для ефективного використання кредитних ресурсів, прискорення структурної перебудови економіки, її соціальної орієнтації.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сучасних проблем кредитування аграрних товаровиробників та розробка пропозицій щодо їх розв'язання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сільське господарство є однією з небагатьох галузей вітчизняної економіки, яка в сучасних складних умовах демонструє зростання обсягів виробництва, забезпечує надходження значного обсягу валютної виручки. Незважаючи на великий потенціал галузі, сучасний його стан характеризується низкою негативних факторів:

- значне відставання агропромислового виробництва від інших галузей народного господарства за рівнем фондоозброєності праці;
- використання застарілих технологій виробництва та морально і фізично зношеної техніки;
- здійснення значних платежів в бюджет (особливо позабюджетні фонди), що призводить до скорочення прибутковості сільськогосподарських підприємств;
- зростання дебіторської заборгованості за реалізовану сільськогосподарську продукцію, що потребує вдосконалення системи розрахунків та додаткового фінансового забезпечення галузі;
- висока ризикованість галузі з відносно низьким рівнем прибутковості порівняно з іншими галузями економіки;
- уповільнена оборотність коштів на виробничій стадії у зв'язку з тривалим у часі технологічним процесом у землеробстві та тваринництві;
- відсутність відповідних механізмів регулювання аграрного ринку та підтримання цін на основні види сільськогосподарської продукції;

- відсутність дієвих механізмів захисту внутрішнього ринку та заходів щодо створення сприятливих умов для експорту сільськогосподарської продукції;

- низький рівень інвестиційної привабливості [1].

Отже, якщо розглядати весь комплекс актуальних питань і проблем, що існує сьогодні в сільському господарстві України, то їх можна звести до основної проблеми: відсутність або нестача коштів для поповнення оборотних та відновлення основних засобів виробництва.

Дослідження фінансового забезпечення підприємств АПК, зокрема сільськогосподарських товаровиробників, свідчить про те, що вони переважно працюють за рахунок власних ресурсів, частка яких у виробничій діяльності значна, проте недостатня для самофінансування. Обмеженість власних коштів змушує аграрні підприємства сподіватись на підтримку з боку держави та зумовлює необхідність розвитку як банківських, так і партнерських форм кредитування. У сучасних умовах функціонування сільськогосподарських підприємств неможливе без залучення кредитних ресурсів, оскільки сільське господарство є кредитомісткою галуззю [1].

Основними проблемами кредитування сільськогосподарських підприємств банками є підвищення фінансових ризиків, спричинене отриманням кредиту, що в перспективі може призвести до втрати фінансової стійкості та навіть платоспроможності; відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів; високі кредитні відсотки; довга процедура розгляду можливості отримання кредиту; вплив сезону на сільськогосподарське виробництво та залежність від природно-кліматичних умов; катастрофічне падіння родючості ґрунтів та зростання їх ерозії; непостійне законодавство, нестабільність фінансової та політичної систем; неможливість отримання кредиту на створення сільськогосподарського підприємства «з нуля» [2].

Зазначимо, що протягом останніх 10 років кредити були й залишаються недоступними через низьку кредитоспроможність та відсутність необхідної для банку застави. Водночас для іноземних інвесторів низько прибутковий та високо ризиковий аграрний сектор України досі залишається інвестиційно непривабливим. Саме специфіка аграрного виробництва робить аграріїв неконкурентоспроможними на кредитному ринку й обумовлює необхідність їх державної підтримки [3].

В Україні проблема кредитування аграрного сектору перебуває під наглядом уряду. Запроваджено державну програму фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників, яка набула позитивних тенденцій. Однак сьогодні неповністю подолано всі перешкоди на шляху



покращення системи кредитування аграріїв. Нижченаведена таблиця демонструє напрями використання кредитних коштів в аграрному секторі.

Компенсація відсоткової ставки за кредитами АПК – це один зі способів державної фінансової підтримки аграріїв. З табл. 1 видно, що за 2017 рік цією послугою скористалися 1 040 позичальників, отримано 275 702,72 тис. грн. компенсаційних коштів. Цей спосіб зацікавлює великих аграріїв брати кошти, адже дещо покращує ситуацію під час повернення кредиту, але потребує подальшого розвитку.

Головна передумова динамічного розвитку банківського кредитування агросфери полягає у забезпеченні повернення кредиту за умови дотримання прав кредиторів та позичальників. Отже, банківське кредитування в агропромисловому комплексі України здійснюється переважно за кількома ключовими напрямками та є вкрай не вигідним для вітчизняних аграріїв. Існує кілька основних кредитних програм, а саме кредитування для поповнення обігових коштів, спрямоване на фінансування оборотного капіталу (придбання добрив і худоби, ремонт техніки, виплата заробітної плати); кредитування на впровадження інвестиційних проектів, спрямоване на фінансування інвестиційних проектів з будівництва основних фондів (елеватори, склади тощо), а також закупівлю обладнання для облаштування цієї нерухомості; лізингові кредити, або кредити на покупку сільськогосподарської техніки (програми кредитування на придбання техніки іноземного, вітчизняного виробництва та країн СНД). При цьому всі ці кредитні програми видаються переважно під 25–30% річних, якщо взагалі видаються. Навіть під час економічного зростання банківська система віддавала перевагу кредитуванню не аграрної сфери, а інших галузей економіки. За умов економічної кризи загальне скорочення обсягів кредитування відбувається здебільшого за рахунок обмеження кредитування АПК. Банки починають застосовувати дискримінаційний механізм щодо сільськогосподарських підприємств, тобто підвищують ставки кредитування порівняно із суб'єктами господарювання інших галузей економіки [4].

Згідно зі статистикою Національного банку України (НБУ) за десять місяців 2017 року банки прокредитували аграріїв на 60,5 млрд. грн. (на 9,3% більше, ніж у 2016 році). За два роки аграрії оформили 165 аграрних розписок на 1,2 млрд. грн. Через форвардні закупівлі вони збрали на свої потреби 2 млрд. грн. Також агросектор отримав у минулому році 4 млрд. грн. бюджетних дотацій. Банки ж пропонують їм партнерські та лізингові програми, поступово на ринку з'являються аваль-векселі та інші «екзотичні» фінансові інструменти, збільшуючи частку кредитів, які видані підприємствам агропромислового комплексу.

Як бачимо з рис. 1, незважаючи на всі вжиті заходи, частка кредитів, виданих підприємствам у сфері сільського, лісового й рибного господарств, до всієї кількості виданих кредитів досі є незначною (6,1%; 6,9%; 7,4% зі 100% за 2015, 2016, 2017 роки відповідно), що менше, ніж підприємства переробної промисловості, оптової і роздрібною торгівлі та підприємства, котрі здійснюють операції з нерухомим майном. Все ж таки на цьому етапі ми спостерігаємо поступове збільшення частки кредитів агропромислового комплексу до всієї кількості залучених кредитів за останні три роки.

Одним з основних показників, які сприяють стабільному банківському фінансуванню агросектору, є незначна частка прострочених кредитів, адже лише 5,6% кредитів, які надані сільськогосподарським товаровиробникам, є проблемними. Водночас середня прострочена заборгованість кредитів в Україні є в декілька разів більшою, а саме 38,9%. До того ж аграрії більш ніж удвічі покращили статистику повернення кредитів [5; 8].

З табл. 2 ми спостерігаємо поступове збільшення обсягів кредитів, наданих сільським господарствам та рибним господарствам (із 36 488 млн. грн. до 55 374 млн. грн.), а приріст складає 0,71%. Відбувається збільшення обсягів кредитів фермерським господарствам, сільськогосподарським виробничим кооперативам, сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам з 1 925 млн. грн. до 2 251 млн. грн., але загалом спостерігається зменшення, яке на цьому етапі складає 1,27%. Також з табл. 2 видно, що з кожним роком збільшується кількість прострочених кредитів: обсяг за останні 4 роки зріс із 51 962 млн. грн. до 191 814 млн. грн. (з 8,58% до 23,33% від усієї кількості наданих кредитів аграрній сфері, тобто 100%), а загалом приріст прострочених кредитів складає 14,72%.

Також вкрай необхідним у сучасних умовах взаємовідносин аграрних підприємств та банківського сектору є процес здешевлення кредитів, адже пільгові кредити в середньому становлять 60% загального обсягу. Середня відсоткова ставка, що компенсується за рахунок бюджетних коштів, складає приблизно 10,9%. Обсяг пільгового кредитування істотно залежить від обсягу коштів, передбачених державним бюджетом на пільгове кредитування, а цей показник має тенденцію до непостійності та зменшення [6; 7].

Також не можна не відзначити обмежені можливості банків щодо стягнення проблемних та безнадійних боргів внаслідок недосконалості законодавчої бази. Тому високі ризики кредитування підприємств аграрної сфери компенсуються високими відсотковими ставками та жорсткими вимогами до позичальників. Недосконала структура банківської системи також гальмує розвиток кредитних відносин з аграрним сектором економіки. Відсутність таких необхідних елементів, як коопе-

Таблиця 1

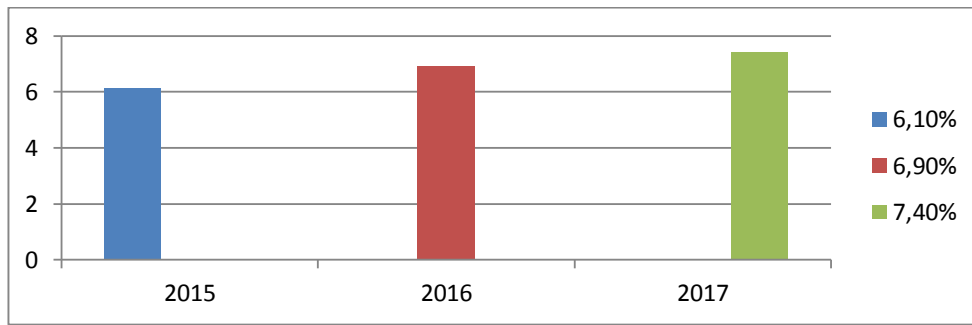
**Використання бюджетних коштів, передбачених у державному бюджеті,  
для здійснення компенсації відсоткової ставки за кредитами АПК у 2017 році, тис. грн. [9]**

Напрями використання кредитних коштів	Кількість позичальників			Обсяги кредитів, за якими фактично отримано компенсацію (з нарастаючим підсумком)			Обсяг компенсаційних коштів		
	усього	зокрема, за строками користування кредитами		усього	зокрема, за строками користування кредитами		усього	зокрема, за строками користування кредитами	
		до 1 року	від 1 року		до 1 року	від 1 року		до 1 року	від 1 року
Усього	509	387	154	6 605 463,33	4 202 578,62	2 402 884,71	137 851,36	100 562,24	37 289,12
здійснювали витрати у галузі рослинництва	400	313	109	3 825 375,75	2 555 500,46	1 269 875,29	77 990,16	58 666,95	19 323,21
здійснювали витрати у галузі тваринництва	96	61	38	2 330 053,36	1 288 857,97	1 041 195,39	50 877,62	34 216,52	16 661,10
закупівля молодняку сільськогосподар- ських тварин та птиці	11	6	6	310 276,73	240 088,70	70 188,03	6 031,75	5 289,20	742,55
Інше	24	21	3	139 757,49	118 131,49	21 626,00	2 951,83	2 389,57	562,26

Таблиця 2

**Обсяги виданих комерційними банками України кредитів за такими видами економічної діяльності,  
як сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство [8]**

№	Рік	2012			2013			2014			2015			2016		Приріст, зменшення, %
		усього	до 1 року	від 1 року	усього	до 1 року	від 1 року	усього	до 1 року	від 1 року	усього	до 1 року	від 1 року	усього	до 1 року	
1	Усього виданих кредитів, млн. грн.	605 425	36 488	6 03	691 903	43 534	6,29	778 841	55 335	7,1	48 425	787 795	822 114	6,74	0,71	
2	Сільське господарство, лісове гос- подарство та рибне господарство, млн. грн., %	1 925	51 962	8,58	2 322	51 427	7,43	2 346	95 324	12,24	2 211	4,54	2 251	4,07	-1,27	
3	Кредити фермерським господа- рствам, сільськогосподарським виробничим кооперативам, сіль- ськогосподарським обслуговуючим кооперативам, млн. грн., %	2 462	2 462	6,74	2 467	2 467	5,67	6 040	6 040	10,92	5 893	12,17	5 273	9,52	2,78	
4	Усього прострочених кредитів, млн. грн., %	51 962	51 962	8,58	51 427	51 427	7,43	95 324	95 324	12,24	157 057	19,92	191 814	23,33	14,72	
5	Прострочені кредити у галузях сільського господарства, лісового господарства та рибного господа- рства, млн. грн., %	2 462	2 462	6,74	2 467	2 467	5,67	6 040	6 040	10,92	5 893	12,17	5 273	9,52	2,78	



**Рис. 1. Частка сільського господарства у кредитному портфелі банківської системи, % [8]**

ративний банківський сектор, спеціалізовані банки (іпотечний, аграрний), створює галузеві диспропорції в кредитуванні. Зазначимо, що проблеми у сфері кредитного забезпечення зумовлені нерозвиненістю інфраструктури аграрного кредитного ринку. Неможливість залучити кредити під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення або прав оренди на них спричиняє зростання дефіциту обігових коштів та капітальних вкладень у сільськогосподарське виробництво. Чинне законодавство не сприяє створенню кредитних кооперативів або кредитних спілок за участю юридичних осіб, що загалом не дає можливості притоку додаткових грошових коштів у сільську місцевість.

Отже, метою стратегії розвитку фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства є формування ефективних механізмів створення повного та якісного кредитного забезпечення потреб розвитку сільськогосподарського виробництва.

Основними стратегічними цілями розвитку кредитного забезпечення сільського господарства з урахуванням зазначеної мети є забезпечення потреб сільського господарства у кредитних ресурсах. Головним індикатором досягнення ефективності кредитного механізму є зростання обсягів залучених кредитних ресурсів сільськогосподарськими товаровиробниками до 2020 року не менш як у 3,5 рази.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розвиток кредитного забезпечення сільськогосподарськими товаровиробниками передбачає розширення можливостей суб'єктів агропромислового виробництва для залучення кредитів. Для цього необхідно:

- розширити ринок банківського кредитування шляхом створення Державного земельного іпотечного банку та впровадження механізму застави земельних ділянок сільськогосподарського призначення і прав оренди на них за іпотечного кредитування;

- сформуванню системи кредитної кооперації шляхом внесення змін до законодавства для

регламентування діяльності кредитних кооперативів у сільській місцевості та розширення мікрокредитування на селі;

- сприяти використанню нових кредитних продуктів у банківській, зокрема кооперативній, кредитній системі;

- розвивати систему гарантування повернення кредитів шляхом створення спеціального гарантійного фонду;

- запровадити нові фінансові інструменти для сільськогосподарських товаровиробників для отримання додаткових кредитів під заставу майбутнього врожаю (або майбутньої тваринницької продукції);

- створити систему інформаційного забезпечення кредитування галузі у складі моніторингових, консультативних та освітніх послуг.

Завдяки вжиттю запропонованих заходів у сфері фінансово-кредитної політики покращиться стан фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, зокрема підвищиться рівень задоволення їх потреб у кредитних ресурсах.

Нині відсутність дієвого механізму застави майна стримує розвиток банківського кредитування сільськогосподарських підприємств, але якщо врахувати перспективність АПК України, то відповідне кредитування дасть змогу залучити значні грошові ресурси й стане потужним важелем розвитку цього сектору.

Існує декілька шляхів, що сприятимуть розвитку банківського кредитування АПК:

- зростання мотивації банків, що формується під впливом допустимого рівня кредитного ризику, реального попиту позичальників на банківський кредит, наявної ресурсної бази кредиторів;

- заходи з боку держави та банківської системи, спрямовані на розвиток дієвого інтеграційного механізму взаємодії з аграрним сектором економіки;

- розробка й застосування всіх можливих джерел для залучення капіталу під час кредитування сільського господарства;

– вирішення майнового та земельного питань, а також проблем наявних заборгованостей сільськогосподарських підприємств.

Функціонально-цільова модель розбудови кредитної інфраструктури повинна містити створення банку, який би обслуговував лише аграрну сферу. Не має значення, який банк це буде: Кооперативний банк чи Державний аграрний банк, у будь-якому разі він повинен стати інститутом проведення фінансово-кредитної політики в аграрному секторі економіки, центром зосередження всіх фінансово-кредитних ресурсів галузі, а також здійснювати координації кредитно-фінансових потоків. Саме цим шляхом пішли багато країн, а саме Бельгія, Данія, Нідерланди, Франція. Такий спеціалізований банк в Україні повинен також стати розробником методик, інструкцій, стандартних вимог, уніфікованих форм пакета кредитних карток і документів як орієнтирів для банківської практики щодо надання й обслуговування сільськогосподарських та іпотечних кредитів, ініціатором розробок і впровадження нових гарантійних та фінансово-кредитних інструментів щодо збільшення строків, спрощення процедури та зниження вартості кредитування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк В., Хмеленко О. Кредитування і контроль: навч. посібник. Київ: Знання, 2008. 463 с.
2. Содома Р. Кредитна підтримка банками сільськогосподарських підприємств України. Облік і фінанси АПК. 2010. № 3. С. 118.
3. Воронкова А., Куцина Л. Проблеми банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників в Україні. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2008. № 2 (5). С. 33–37.
4. Украинский выбор: правда народа. URL: <http://vybor.ua>.
5. Фінансова «сімка» – основні способи отримати кошти для розвитку аграрного бізнесу // Гаряча агрополітика. URL: <https://agropolit.com>.
6. Дадашев Б., Черемсіна С., Обливанцов В. Економіко-фінансовий механізм розвитку регіонального продовольчого ринку. Київ: ННЦ ІАЕ, 2012. 324 с.
7. Дадашев Б., Черемсіна С. Кредитування агроформувань: проблеми та напрями стабілізації. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2012. № 2. С. 142–149.
8. Сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
9. Кредитне забезпечення у 2017 році // Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua>.

#### REFERENCES:

1. Vovk V. (2008) Kredytuvannia i control [Lending and control]. Kyiv: Znannia (in Ukrainian).
2. Sodoma R. (2010) Kredytna pidtrymka bankamy silskohospodarskykh pidpriemstv Ukrainy [Credit support by banks of agricultural enterprises of Ukraine]. Oblik i finansy APK, no. 3, pp. 118.
3. Voronkova A., Kutsyna L. (2008) Problemy bankivskoho kredytuvannia silskohospodarskykh tovarovyrobnykiv v Ukraini [Problems of bank lending to agricultural commodity producers in Ukraine]. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky, no. 2 (5), pp. 33–37.
4. Ukrainskiy vybor: pravda naroda [Ukrainian choice: the truth of the people]. vybor.ua. Retrieved from <http://vybor.ua> (in Ukrainian).
5. Hariacha ahropolityka [Hot farming]. agropolit.com. Retrieved from <https://agropolit.com> (in Ukrainian).
6. Dadashev B., Cheremisina S., Oblyvantsov V. (2012) Ekonomiko-finansovyi mekhanizm rozvytku rehionalnoho prodovolchoho rynku [Economic and financial mechanism of regional food market development]. Kyiv: NNTs IAE 324 (in Ukrainian).
7. Dadashev B., Cheremisina S. (2012) Kredytuvannia ahroformuvan: problemy ta napriamy stabilizatsii [Lending Agroformations: Problems and Directions of Stabilization] Visnyk Poltavskoi derzhavnoi aharnoї akademii, no. 2, pp. 142–149.
8. Sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Site of the National Bank of Ukraine] [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). Retrieved from <http://www.bank.gov.ua> (in Ukrainian).
9. Kredytne zabezpechennia u 2017 rotsi [Loan collateral in 2017] [minagro.gov.ua](http://minagro.gov.ua). Retrieved from <http://minagro.gov.ua> (in Ukrainian).

**Avramchuk L.A.**Senior Lecturer at Department of Banking and Insurance  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine**Dzyumenko O.O.**Student  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

### **CURRENT ISSUES OF CREDITING OF AGRICULTURAL PRODUCERS**

The purpose of this article is to study the main problems of lending to producers of the agricultural sector, as well as the development of suggestions to improve crediting of agro-industrial complex.

Thus, during the research, the main problems of lending to agricultural enterprises by banks were identified, namely: increasing financial risks; lack of liquidity of borrowers; high credit interest; long procedure for considering the possibility of obtaining a loan; impact of the season on agricultural production and dependence on climatic conditions; catastrophic decline in soil fertility and the growth of its erosion; volatile legislation, instability of the financial and political system; inability to obtain a loan to create an agricultural enterprise "starting from scratch."

Actions are proposed to increase lending to the agro industrial complex, for this it is necessary: to expand the market of bank lending by creating a State Land Mortgage Bank; to increase the motivation of state banks for granting loans to enterprises of agrarian and industrial complex; to develop a system of guaranteeing repayment of loans by creating a special guarantee fund; to introduce new financial instruments for agricultural producers to obtain additional loans secured by future crop (or future livestock products); to create a bank that would serve only the agrarian sphere.

Such a specialized bank in Ukraine should also become the developer of techniques, instructions, standard requirements, unified forms of the package of credit cards and documents as benchmarks for banking practices in providing and servicing agricultural and mortgage loans, initiating the development and introduction of new guarantee financial and credit instruments in frames of increased terms, simplify the procedure and reduce the cost of lending.

ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ  
ДЕРЖАВНИХ ВНУТРІШНІХ ЗАПОЗИЧЕНЬASSESSMENT OF THE PERSPECTIVES AND EFFICIENCY  
OF THE DOMESTIC GOVERNMENT LOANS MARKET

*У статті проаналізовано особливості здійснення державних внутрішніх та зовнішніх запозичень. Основну увагу приділено визначенню основних напрямів використання залучених коштів для потреб держави. Відображено динаміку обсягу розміщених ОВДП. Проаналізовано закономірності функціонування сучасного ринку державних цінних паперів. Розглянуто вплив заборгованості на економічне зростання держави в умовах кризи. На основі проведеного дослідження надано рекомендації щодо скорочення обсягів боргового навантаження та внутрішніх державних запозичень.*

**Ключові слова:** державні запозичення, облігації внутрішньої державної позики, дефіцит державного бюджету, облігації місцевих позик, казначейські зобов'язання.

*В статье проанализированы особенности осуществления государственных внутренних и внешних заимствований. Основное внимание уделено определению основных направлений использования привлеченных средств для потребностей государства. Отражена динамика объема размещенных ОВДП. Проанализированы закономерности функционирования современного рынка государственных ценных бумаг. Рассмотрено*

*влияние задолженности на экономический рост государства в условиях кризиса. На основе проведенного исследования даны рекомендации по сокращению объемов долговой нагрузки и внутренних государственных заимствований.*

**Ключевые слова:** государственные заимствования, облигации внутреннего государственного займа, дефицит государственного бюджета, облигации местных займов, казначейские обязательства.

*The article analyses the peculiarities of the implementation of state internal and external borrowings, focuses on determining the main directions of using borrowed funds to the needs of the state. The dynamics of the volume of placed T-bills is shown. The regularities of functioning of the modern market of government securities are analyzed. The author considers the effect of indebtedness on the economic growth of the state in the conditions of the crisis. On the basis of the study, recommendations were made to reduce the volume of debt load and the volume of domestic state borrowings.*

**Key words:** state borrowings, domestic state debt bonds, state budget deficit, local bonds, treasury bonds.

УДК 336.275

**Білявська А.Ю.**

аспірант кафедри фінансів

Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** У зв'язку з політико-економічною нестабільністю в країні тривалий час спостерігаються проблеми з державним боргом, перевищення безпечних та граничних його показників. Випуск короткострокових облігацій внутрішньої позики забезпечує безперервне фінансування державних видатків за умов несвоєчасного надходження бюджетних коштів та є інструментом грошово-кредитного регулювання. Також розвинений ринок внутрішніх державних цінних паперів забезпечує суб'єктів господарювання високоліквідними та низькоризикованими фінансовими інструментами, а дрібних власників капіталу – додатковими можливостями у сфері інвестування заощаджених коштів, що стимулює розвиток фінансових інститутів та дає змогу перерозподіляти кошти економічних суб'єктів на фінансування пріоритетних для економіки країни проектів. З огляду на це важливими є дослідження особливостей функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів України та визначення перспективних напрямів його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питанням розвитку ринку державних цінних паперів присвячено праці таких вчених-економістів, як С. Боринець, З. Варналій, Т. Вахненко, С. Марченко, Р. Рак. Незважаючи на досягнення зазначених вчених, особливості функціонування вітчизняного внутрішнього ринку державних цінних паперів

в умовах світової економічної кризи потребують подальшого вивчення.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження особливостей функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів України в сучасних умовах та визначення подальших перспектив його розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Внутрішні державні запозичення сьогодні становлять суттєву частку у структурі державного боргу України, при цьому обсяги випущених боргових цінних паперів постійно зростають з одночасним несуттєвим збільшенням ефективності. Під час проведення активної політики залучення фінансових ресурсів на внутрішньому ринку держави формується внутрішній державний борг. Внутрішній державний борг – це внутрішня заборгованість держави підприємствам і населенню, що виникла внаслідок залучення їх коштів для виконання державних програм та замовлень, випуску в обіг державних облігацій та інших державних цінних паперів.

Розвиток ринкових відносин та проведення необхідних економічних реформ потребують значних фінансових вкладень. Одним із джерел таких ресурсів є державні запозичення, що може як сприяти розвитку економіки країни, якщо запозичення спрямовані на інвестиційні цілі, так і стримувати його в разі залучення коштів для вирішення корот-

кострокових потреб, зокрема покриття видатків на функціонування економіки. Тому для забезпечення ефективного функціонування вітчизняної економіки необхідно сформувати дієвий науково обґрунтований механізм проведення виваженої політики державних запозичень, заснований на використанні сучасних методів та нових фінансових інструментів.

Державний внутрішній борг пов'язаний з фінансуванням видатків бюджету держави резидентами країни в національній грошовій одиниці та не має такого вагомого негативного впливу на економіку країни, як зовнішній державний борг, оскільки під час сплати боргу за внутрішніми позиками не відбувається вивіз іноземного капіталу за кордон. Головним наслідком проведення політики запозичень на внутрішньому ринку є перерозподіл доходів всередині країни. Основною причиною використання фінансових ресурсів, залучених на внутрішньому ринку, є дефіцит бюджету. В умовах недостатнього наповнення дохідної частини бюджету, зростання рівня дефіциту бюджету спостерігається значний ріст державної заборгованості, що з часом в разі продовження таких негативних тенденцій може загрожувати дефолтом.

Ринок державних внутрішніх запозичень в Україні включає сукупність боргових цінних паперів, які випускаються органами державної влади за узгодженням з НБУ та представлені нині в Україні такими видами, як ОВДП, облигації місцевих позик та казначейські зобов'язання. Власниками ОВДП в Україні виступають НБУ, банки, нерезиденти, інші групи власників. Загалом внутрішні державні запозичення складаються з боргу перед юридичними та фізичними особами. Крім того, ОВДП випускаються на первинному фондовому ринку. Дохідність на первинному ринку має тенденцію до зниження. Операції на вторинному ринку ОВДП включають рефінансування банків НБУ (угоди РЕПО); кредити, надані суб'єктам господарювання, що також можуть включати угоди РЕПО; купівлю та продаж суб'єктами господарювання на торгах організаторів купівлі ОВДП; купівлю/продаж суб'єктами господарювання ОВДП без посередників-організаторів торгівлі [1].

Сучасний український внутрішній ринок державних цінних паперів має такі особливості:

- законодавче регламентування специфіки випуску, обігу та погашення державних боргових цінних паперів;
- можливість державних боргових цінних паперів бути ринковими та неринковими, іменними або на пред'явника;
- обіг документарних і бездокументарних (без бланкових) державних боргових цінних паперів;
- незначність обсягів емісії державних внутрішніх боргових цінних паперів;
- обмеженість інструментів державних позик;
- низький рівень ліквідності державних боргових паперів;

– обмеженість вторинного ринку боргових паперів [2].

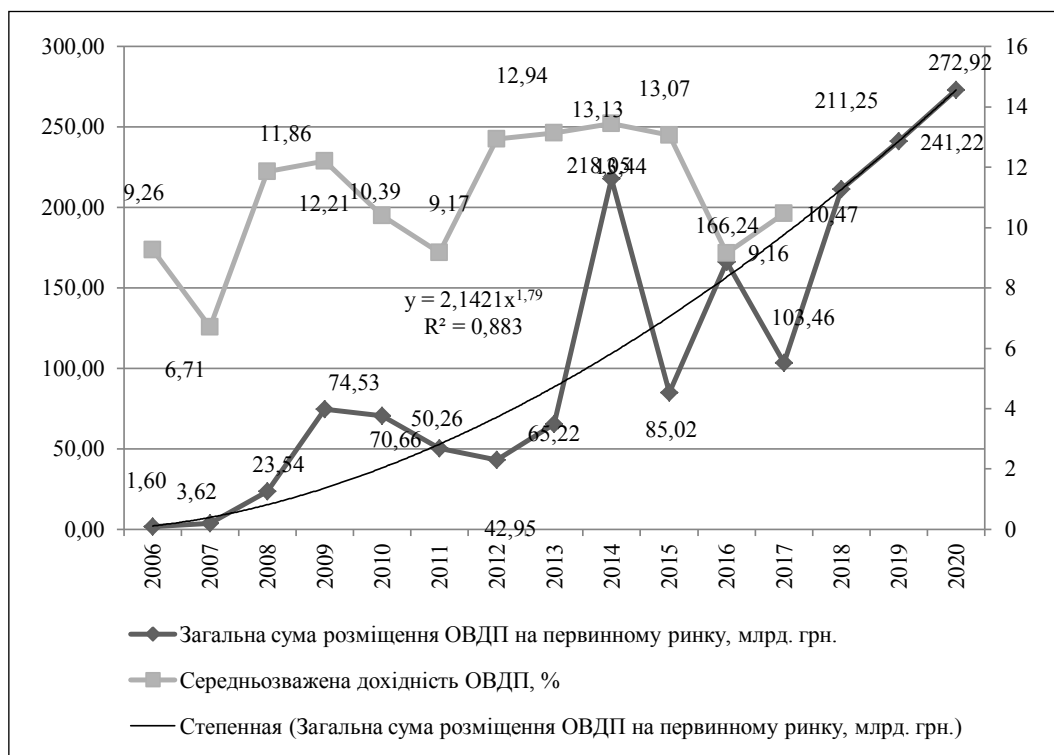
Головними цілями випуску державних цінних паперів є:

- фінансування бюджетного дефіциту;
- регулювання грошової маси в обігу;
- стабілізація валютного ринку в країні;
- виконання видаткової частини державного бюджету;
- забезпечення учасників ринку державних цінних паперів низькоризикованими фондовими інструментами.

Сьогодні безліч авторів зазначають, що ринок державних внутрішніх запозичень, зокрема його інструменти у вигляді боргових цінних паперів, характеризуються високою ризикованістю, низькою дохідністю, низьким рівнем ліквідності, тому є низькоефективними. Крім цього, одним з головних недоліків ринку є відсутність та низький рівень розвитку інституціонального середовища та інфраструктури в Україні. Такі тенденції в подальшому не сприятимуть зростанню обсягів залучення ресурсів для фінансування дефіциту бюджету України.

На рис. 1 відображено динаміку обсягу розміщених ОВДП, їх середньозваженої дохідності та прогнозованих значень на первинному ринку України у 2006–2020 роках.

Загалом можна спостерігати безсистемність та непослідовність політики уряду у випуску ОВДП, що підтверджується даними розміщення облигацій та їх дохідністю, яка несуттєво впливає на випуск. Таким чином, візуалізація загальної суми розміщених ОВДП на первинному ринку України та їх дохідності у 2006–2017 роках дала змогу виявити таку взаємозалежність, як низький ступінь впливу дохідності та обсягів розміщених ОВДП, адже несуттєве зростання дохідності у 2009 році не привело до зростання обсягу випуску у 2010 році, проте скорочення дохідності облигацій у 2010 році могло вплинути на обсяг розміщення у 2011 році. При цьому у 2011–2013 роках спостерігаємо суттєве скорочення обсягів розміщення ОВДП на первинному ринку, тоді як дохідність збільшилась у 2012–2013 роках. У 2014 році було найбільше розміщено ОВДП через суттєві потреби у фінансуванні дефіциту державного бюджету України, в той же рік спостерігалось найбільше значення середньозваженої дохідності. У 2015 році порівняно з 2014 роком обсяг розміщення суттєво скоротився, тоді як дохідність залишилась на рівні 2014 року. У 2016 році зафіксовано найнижче значення середньозваженої дохідності в розмірі 9,16%, тоді як обсяг розміщення суттєво збільшився, саме тому у 2017 році таке значення дохідності могло зумовити скорочення випущених ОВДП на первинному ринку. Для прогнозування динаміки розміщення ОВДП ми здійснили екстраполяцію тренду на основі степеневі функції, оскільки



**Рис. 1. Динаміка обсягу розміщених ОВДП, їх середньозваженої дохідності та прогнозованих значень на первинному ринку України у 2006–2020 роках**

*Джерело: оброблено автором на основі даних НБУ [3]*

коефіцієнт детермінації набував найвищого значення. Отже, середньострокові прогнози показники випуску ОВДП у 2018 році будуть становити 211,25 млрд. грн., у 2019 році – 241,22 млрд. грн., у 2020 році – 272,92 млрд. грн.

Протягом 2010–2013 років ОВДП також були розміщені для покриття дефіциту бюджету. Незначна частка була спрямована на реструктуризацію залишку заборгованості КМУ перед НБУ шляхом випуску та передачі НБУ ОВДП, погашення простроченої заборгованості з податку на додану вартість, збільшення формування статутного капіталу банків. Така динаміка однозначно вказує на неефективність державних внутрішніх запозичень. У 2014–2017 роках частка ОВДП для фінансування бюджету суттєво скоротилась, проте була спрямована на збільшення формування статутного капіталу банків, що ще раз підтверджує неефективність цього інструмента.

Основними показниками впливу на формування державних запозичень є сальдо поточного рахунку платіжного балансу у відношенні до ВВП (%), різниця між зовнішніми активами та зобов'язаннями економічних суб'єктів у відношенні до ВВП (%), чисті зовнішньоборгові зобов'язання резидентів у відношенні до ВВП (%), середньозважена дохідність ОВДП, розміщених на первинному ринку (%), середньозважена дохідність ОВДП, розміщених на первинному ринку в іноземній валюті (%).

Найбільший ступінь впливу на внутрішні державні запозичення здійснює такий фактор, як середньозважена дохідність ОВДП, розміщених на первинному ринку, адже під час зростання дохідності зростатимуть державні запозичення, оскільки це стимулюватиме фізичних та юридичних осіб купувати боргові цінні папери, дохідність яких зростатиме. Отже, попит на ОВДП серед населення буде залежати від їх дохідності, а вищий попит зумовлюватиме ріст цін. Також суттєвий прямий вплив на обсяг внутрішніх запозичень здійснює середньозважена дохідність ОВДП, розміщених на первинному ринку в іноземній валюті, адже під час зростання цього показника можливим є скорочення державних боргових цінних паперів, номінованих в іноземній валюті. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу у відношенні до ВВП також суттєво впливає на внутрішній борг, адже зростання цього показника приводитиме до зростання боргу. Щодо різниці між зовнішніми активами та зобов'язаннями економічних суб'єктів у відношенні до ВВП, то цей показник має зворотній зв'язок з динамікою внутрішніх запозичень, адже за його скорочення можливим є зростання боргу, оскільки це фактично значить недостатність фінансування суб'єктами господарювання своєї діяльності за власний рахунок, що зумовлюватиме нарощення боргових зобов'язань. Таким чином, управління зазначеними показниками в подальшому буде зумовлювати зміну обсягу



внутрішніх державних запозичень. Тому з метою скорочення боргового навантаження та обсягу внутрішніх державних запозичень доцільно:

1) утримувати середньозважену дохідність ОВДП на прийнятному рівні, що забезпечить помірний попит на ОВДП;

2) забезпечувати стимулювання експортних операцій, зокрема експорт товарів та послуг з метою скорочення негативного платіжного балансу рахунку поточних операцій;

3) стимулювати підприємництво та розвиток бізнесу з метою скорочення фінансування підприємств за рахунок випуску боргових цінних паперів;

4) утримувати середньозважену дохідність ОВДП в іноземній валюті на прийнятному рівні.

Проблема ефективного функціонування та подальшого розвитку ринку державних цінних паперів в умовах становлення фінансової системи України може бути вирішена за рахунок підвищення його ліквідності внаслідок таких його напрямів удосконалення:

– забезпечення прозорості діяльності держави щодо випуску її цінних паперів, доступність і зрозумілість умов інвестування в такі інструменти;

– вдосконалення організаційної бази функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів;

– підвищення інвестиційної привабливості внутрішніх боргових зобов'язань держави;

– підвищення довіри з боку інвесторів до держави шляхом своєчасного та повного виконання органів державної влади своїх обов'язків, пов'язаних з цінними паперами, а особливо заходів з погашення відсотків та основної суми заборгованості [4].

Подальший розвиток ринку державних цінних паперів повинен супроводжуватись економічними реформами, зниженням податкового навантаження та збільшенням інвестицій за рахунок вітчизняного фінансового капіталу. У структурі внутрішнього державного боргу пріоритет повинен надаватися середньо- та довготерміновим зобов'язанням. Це дасть змогу розподілити боргове навантаження в часі між різними групами інвесторів та забезпечить ефективніше управління ним. Залучені державою фінансові ресурси за допомогою випуску цінних паперів повинні мати цільове використання та фінансувати реальні інвестиційні проекти.

**Висновки з проведеного дослідження.** Державні внутрішні запозичення, зокрема ОВДП, характеризуються неефективністю використання, адже перш за все спрямовуються на покриття дефіциту бюджету та забезпечення капіталізації банківської системи. Фактично можна говорити про те, що розміщення та випуск ОВДП через високу ризикованість та недостатню надійність використовуються лише державними органами влади, державними банками та НБУ для покриття поточних видатків.

Це зумовлює непослідовність та безсистемність їх випуску, адже досить часто потреби у фінансуванні дефіциту бюджету та капіталізації банківської системи неможливо спрогнозувати, тому коливання на ринку ОВДП є суттєвими. Отже, необхідно впроваджувати ефективне планування випуску ОВДП, планувати та прогнозувати їх дохідність, поширювати інформацію щодо випуску з метою залучення фізичних осіб до купівлі та суб'єктів господарювання, що зумовлюватиме в подальшому підвищення прибутковості, ефективності, надійності та довіри, а також зменшення ризикованості державних боргових цінних паперів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коблик І. Внутрішні державні запозичення: оцінка та перспективи розвитку. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.3. С. 222–228. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu\\_2012\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22).

2. Кучер Г. Розвиток ринку внутрішніх державних боргових зобов'язань України. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2011. № 2. С. 47–58.

3. Дохідність державних цінних паперів на первинному ринку. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#2](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2).

4. Дохідність ОВДП на первинному ринку. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#2](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2).

5. ОВДП, які знаходяться в обігу, за сумою основного боргу. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#2](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2).

6. Рак Р. Інновації на ринку державних цінних паперів України. Фінанси України. 2016. № 12. С. 72–80.

#### REFERENCES:

1. Koblik I. Internal State Borrowing: Assessment and Prospects of Development / I. Koblik // Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. – 2012. – Issue 22.3. – P. 222–228. – Access mode: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu\\_2012\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22).

2. Kucher D. Development of the Internal State Debt Consolidation Market of Ukraine / G. Kucher // Bulletin of the Kiev National Trade and Economic University. – 2011. – No. 2. – P. 47–58.

3. Yield of government securities in the primary market. Electronic resource. – Access mode: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#2](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2).

4. BSL (bonds of an internal state loan) on the primary market. Electronic resource. – Access mode: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#2](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2).

5. BSL (bonds of an internal state loan), which are in circulation, for the sum of the principal debt. Electronic resource. – Access mode: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#2](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2).

6. Rak R. Innovations on the Ukrainian Securities Market // Finances of Ukraine. – 2016. – No. 12. – P. 72–80.

**ASSESSMENT OF THE PERSPECTIVES AND EFFICIENCY  
OF THE DOMESTIC GOVERNMENT LOANS MARKET**

The article analyses the economic situation in Ukraine and the current state of the state securities market. It is determined that today the economic situation is characterized by instability, increase in credit commitments, socio-economic problems, low level of the debt security, stagnation in promising branches of industry, etc. The total volume of Ukraine's public debt, which is now at a significant level and its growth rate, is threatening, given the situation in recent years in Ukraine due to the dependence on external lending and the prospects for long years of returning the funds rose. The issue of improving the management of the policy of domestic government borrowing is relevant and extremely important. The conducted analysis of the market of government securities will allow predicting its further development and determining the features of its transformation in the future, and the further research will reflect it.

The further development of the market for government securities should be accompanied by economic reforms, a reduction in tax burden and an increase in investments at the expense of domestic financial capital. In the structure of internal public debt, priority should be given to medium and long-term commitments. This will enable the distribution of debt burden over time between different groups of investors and ensure that it is managed more efficiently. The attraction by the state of financial resources through the issuance of securities should be targeted use and finance real investment projects.

Government domestic borrowings, in particular, BISL (bonds of an internal state loan), are characterized by inefficiencies in their use since they are primarily aimed at covering the budget deficit and ensuring the capitalization of the banking system. In fact, it can be said that placement and issue of government bonds due to high risk and insecurity are used only by state authorities, state banks, and the NBU to cover current expenditures. This results in the inconsistency and inadequacy of their release, as it is often unnecessary to predict the need to finance the budget deficit and capitalization of the banking system that is why the volatility in the T-bills market is significant. Therefore, it is necessary to implement effective planning of the issuance of BISL, to plan and forecast their yield, to distribute information on the issue in order to attract individuals to purchase and business entities, which will further increase profitability, efficiency, reliability, and trust and simultaneously decrease the risk of government debt securities.

## ФУНКЦІЇ ПОЗИЧКОВОГО ВІДСОТКА

### LOAN INTEREST FUNCTIONS

УДК 336.781.2/5

#### Бормотова М.В.

к.е.н., доцент кафедри управління державними та корпоративними фінансами  
Український державний університет залізничного транспорту

#### Олійник Я.В.

магістр  
Український державний університет залізничного транспорту

*У статті на підставі аналізу наукових економічних досліджень розглянуті та систематизовані функції позичкового відсотка. Виявлено розбіжності у трактуванні функцій позичкового відсотка різними авторами. Визначена функція первинного генератора інфляції позичкового відсотка. Сформовано узагальнюючий перелік функцій позичкового відсотка.*

**Ключові слова:** інфляція, позичковий відсоток, кредит, первинний генератор інфляції, функції процента.

*В статье на основании анализа научных экономических исследований определены и систематизированы функции ссудного процента. Выявлены расхождения в трактовке функций ссудного процента различными*

*авторами. Определена функция первичного генератора инфляции ссудного процента. Сформирован обобщающий перечень функций ссудного процента.*

**Ключевые слова:** инфляция, ссудный процент, кредит, первичный генератор инфляции, функции процента.

*In the article, based on the analysis of economic research, the functions of the loan interest are determined and systematized. Differences in the interpretation of loan interest functions by different authors were revealed. The function of the initial generator of inflation of the loan interest is determined. The general list of functions of loan interest is formed.*

**Key words:** inflation, loan interest, credit, primary inflation generator, percent function.

**Постановка проблеми.** За умов обмеженості інвестиційних ресурсів особливої актуальності набуває використання кредиту як джерела формування інвестиційного капіталу. За своєю суттю і широтою спектру охоплення процесу суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Суть кредиту зводиться до його внутрішніх властивостей, виступаючи домінантою у змісті цієї економічної категорії.

Об'єктом кредиту є певна вартість, яка передається від кредитора до позичальника, характерною рисою якої є зворотність руху, пов'язана з поверненням позичальником кредиту рівноцінного еквівалента отриманих у позику ресурсів із приростом, що становить плату за їхнє користування. Відповідно, питання визначення соціально-економічного змісту позичкового процента через розкриття його функцій слід вважати актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основи теорії визначення позичкового відсотка знайшли відображення у наукових працях таких видатних зарубіжних і вітчизняних учених, як О.Д. Вовчак [5], О.М. Колодізев [12], С.В. Мочерний [14], М.І. Савлук [8], Дж.К. Гелбрейт [6, 7], Бернар А. Ліетар [1, 2] та інші. Але досі немає єдиного погляду щодо визначення і класифікації функцій позичкового відсотка за різними критеріями, що зумовлює необхідність подальшого дослідження цих проблем.

**Метою** статті є дослідження та систематизація функцій позичкового відсотка.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідженню функцій позичкового відсотка приділяють увагу багато вчених-економістів, та кожен із них визначає свій перелік, наведений у табл. 1.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що позичковий процент є платою за користування позичковим капіталом, його ціною. Як і будь-яка економічна категорія, позичковий відсоток вико-

нує функції, що відображають прояв специфічних сторін його сутності.

Практично всі дослідники виділяють такі базові функції позичкового процента: розподілу прибутку, збереження позичкового капіталу та стимулюючу. Та вони розходяться в трактуванні деяких із них. Так, В.М. Козирєв функцію перерозподілу частини доходів населення трактує як передачу надлишків капіталу, що натепер не використовуються, однією частиною громадян іншій, яка має в ній необхідність або має намір отримати з нього підприємницький дохід та зобов'язується повернути тіло кредиту з відсотком. Натомість М. Кеннеді [11] та М.В. Велічко [3] під тим же формулюванням мають на увазі перерозподіл часток одиничної сукупної купівельної спроможності грошей внаслідок віднесення ціни кредиту (позичкового відсотка) на вартість спектру товарів, що виготовляються на кошт запозиченого капіталу. Також М.В. Велічко [3, с. 178] звертає увагу на виконання позичковим відсотком функції первинного генератора інфляції та фактичну залученість третіх осіб до наслідків (виплата відсотків за кредитом) угоди кредитування.

Доцільно доповнити перелік функцій позичкового відсотка функцією первинного генератора інфляції.

Не менш важливими функціями відсотка сьогодні є інвестиційна, регулююча, функція збереження рівноваги між попитом та пропозицією та функція впливу на економічні цикли розвитку економіки.

Загалом посилення ролі позичкового відсотка в економіці і перетворення його на дієвий елемент економічного регулювання викликає необхідність урахування всіх його функцій та більш детального вивчення раніше мало досліджених.

Зважаючи на соціальну важливість функції позичкового відсотка, запропонованої М. Кеннеді

Тракткування функцій позичкового відсотка

Автор	Перелік функцій	Тракткування функцій
1	2	3
Вовчак О.Д. [5], Колодізев О.М. [12], Мочерний С.В. [14], Савлук М.І. [8]	Розподільча функція	Полягає у тому, що прибуток, отриманий позичальником шляхом використання позичкового капіталу, розподіляється на дві частини – позичковий процент і підприємницький дохід.
	Функція збереження вартості позичкового капіталу	Перекладає ризик знецінення позичкового капіталу на позичальника
	Стимулююча функція процента	Спонукає позичальника ефективно використовувати надані йому в тимчасове користування кошти
Романовський М.В. [15]	Регулююча функція	Полягає у врівноваженні нормою позичкового процента співвідношення попиту та пропозиції кредиту, встановленні раціонального поєднання власних і позикових коштів
Каменко О.Л. [10]	Функція ціни кредиту	Процент постає як функціональна форма ціни
	Функція міри доходу	Процент постає як ціна боргу позичальника, яка показує, скільки грошових одиниць у будь-якій валюті він повинен сплатити за користування 100 грошовими одиницями позичкового капіталу.
	Функція збереження вартості позичкового капіталу	Процент виникає в умовах інфляції
Козирев В.М. [13]	Перерозподіляє частину доходів населення	
	Регулює процеси руху капіталу на макроекономічному рівні	
Лаврушин О.І. [9]	Функція урівноваження співвідношення попиту та пропозиції кредиту	Позичковий відсоток сприяє раціональному поєднанню власних і позикових коштів.
	Функція регулювання обсягу залучених банком депозитів	Зростання потреб суб'єктів господарювання в кредитах повинно покриватися відповідним приростом банківських депозитів як джерел кредитування. Це веде до підвищення ставок депозитного відсотка до розміру, що врівноважує пропозицію депозитів і попит на них із боку банку.
	Управління ліквідністю балансу	Диференціація рівня позичкового відсотка за активними операціями залежно від ліквідності вкладень приводить до відповідності попиту на ризиковий кредит з боку позичальників вимогам ліквідності балансу банків.
Велічко М.В. [3] Кеннеді М. [11]	Функція прихованого перерозподілу купівельної спроможності	

та М.В. Велічко, вважаю доцільним привести їх обґрунтування. Для цього М.В. Велічко [3, с. 173] розглядає кредитно-фінансову підсистему економіки в безрозмірному вигляді.

Припустимо, що обсяг засобів платежу, що знаходяться в обігу, рівний  $S$ , а обсяг заборгованості за кредитом без урахування відсотків дорівнює  $K$ . Оскільки кредити беруться під певні цілі (купити що-небудь необхідне позичальнику), то всі потенційні покупці на всіх спеціалізованих ринках свою поточну номінальну платіжну здатність оцінюють з урахуванням взятих ними кредитів, і тому суму  $S+K$  можна назвати миттєвою сукупною номінальною платіжною здатністю суспільства. Будь-яка грошова величина  $s$  може бути віднесена до цієї величини:  $s/S+K$ . У результаті такого перерахунку

всіх грошових величин ми переходимо від номінальної кредитно-фінансової системи в безрозмірну за  $S+K$  кредитно-фінансову систему, в якій всі грошові величини позбавлені яких-небудь номіналів-розмірностей (гривень, доларів тощо), при цьому сукупна платіжна здатність суспільства в безрозмірній за  $S+K$  кредитно-фінансовій системі рівна 1:  $(S+K)/(S+K)=1$ , а всі власники грошових сум  $s_i$  ( $i = 1 \dots N$ , де  $N$  – кількість користувачів кредитно-фінансової системи) володіють тільки деякими частками цієї одиниці  $s_i/(S+K) < 1$ , внаслідок чого вся фінансова діяльність – це зміна часток цієї одиниці, розподілених серед усіх користувачів кредитно-фінансової системи. В безрозмірній таким шляхом кредитно-фінансовій системі багато процесів мають вигляд, незвичний для більшості,

Таблиця 2

**Втрата платіжної здатності суспільством під дією позичкового відсотка**

Час:	До видачі позики К за початково нульового обсягу кредитної заборгованості	Після видачі позики К першим кредитором	Після повернення позики К і погашення заборгованості за відсотками $\Delta K > 1$
Платіжна здатність у власності суспільства:	$S/S=1$	$(S+K)/(S+K)=1$	$(S-\Delta K)/S < 1$

і внаслідок цього відкривається їхня значущість, насамперед управлінська.

Емісія і вилучення, ріст і скорочення обсягів кредитування, виконані в номінальній кредитно-фінансовій системі, відображаються в безрозмірній кредитно-фінансовій системі як перерозподіл часток одиначної сукупної платіжної здатності суспільства між учасниками ринку, роблячи когось біднішими, а когось – багатшими. При цьому зрозуміло, що сукупна безрозмірна купівельна здатність суспільства залишається незмінно рівною одиниці.

У межах цього дослідження нас насамперед цікавить вплив інституту кредиту з позичковим відсотком на виробництво і споживання продукції в суспільстві, а також на економічний суверенітет держави, що досить наглядно можна розглянути на основі безрозмірної за  $S+K$  кредитно-фінансової системи.

Так, якщо у сферу виробництва видана кредитна позика К, то, протікаючи через ланцюги оплати поставок продукції в багатогалузевій виробничо-споживачькій системі, вона через зарплату найманого персоналу і підприємницький дохід починає перетікати у сферу споживання внаслідок того, що деяка частина доходів постачальників продукції завжди йде на оплату праці їхнього персоналу і перераховується в підприємницький дохід. Та якщо така позика видана під відсоток, то директори виробництв заявляють вартість виготовленого обсягу продукції, виходячи із необхідності майбутнього повернення ними кредиту суми боргу з відсотками  $K+\Delta K > 1$ , де  $\Delta K$  – обсяг заборгованості за відсотками.

Зміна платіжної здатності учасників фінансово-кредитної системи наведена в таблиці 2.

М. Кеннеді доповнює ці теоретичні викладки статистичними даними [11]. Так, виявляється, що 80% населення більше платять за відсотками, ніж отримують, 10% отримують дещо більше, ніж платять, а останні 10% домогосподарств отримують у два рази більше, ніж платять. Це в сукупності і є та частина, яку втратили перші 80% населення. Як констатує М. Кеннеді, відсотки як засіб забезпечення обороту грошей являються в межах сучасної грошової системи засобом прихованого перерозподілу грошей [11, с. 17].

**Висновки.** Таким чином, проведене дослідження функцій позичкового відсотка дало змогу сформулювати більш повний перелік його функцій. Крім того, була розглянута досі мало вивчена й опи-

сана така функція позичкового відсотка, як функція прихованого перерозподілу купівельної спроможності. У подальших дослідженнях необхідно розглянути функцію прихованого перерозподілу купівельної спроможності позичкового відсотка більш детально з урахуванням особливостей її розвитку на сучасному етапі, що сприятиме підвищенню ефективності кредитно-фінансової системи.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бернар А. Лиетар Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру / Бернар А. Лиетар. М.: КРПА Олимп: АСТ: Астрель, 2007. 493, [3] с.
2. Бернар А. Лиетар Душа денег / Бернар А. Лиетар. М.: Олимп: АСТ: Астрель, 2007. 365, [3] с.
3. Величко М.В. Экономика инновационного развития. Управленческие основы экономической теории : монография / М.В. Величко, В.А. Ефимов, В.М. Зазнобин. М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. 649 с.
4. Ветрова І.В. Правові основи реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 12.00.07 / І.В. Ветрова ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2007. – 20 с.
5. Вовчак Ольга Дмитрівна Кредит і банківська справа: підручник / О.Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. К. : Знання, 2008. – 565 с.
6. Гэлбрейт Дж. К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени. М.: Европа. 2009. 88 с. (J.K. Galbraith. «The Economics of Innocent Fraud: Truth for Our Time». 2004).
7. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс. 1976. (J.K. Galbraith. «Economics and the Public Purpose». 1973).
8. Гроші та кредит: підручник / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та інші.] за наук. ред. М.І. Савлука Мін-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана: 6-те вид., переробл. і доповн.– К.: КНЕУ, 2011, с 590.
9. Деньги, кредит, банки: учебник / ред. О.И Лаврушин 3-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2005. 560 с.
10. Каменко О.Л. Системне управління фінансів: монографія / О.Л. Каменко. Суми.: Довкілля, 2001. 98 с.
11. Кеннеді М. Деньги без процентов и инфляции. М.: Самотёка: МИД «Осознание», 2011. 98 с.
12. Колодізов О.М. Гроші і кредит : підручник / О.М. Колодізов, В.Ф. Колесніченко. К. : Знання, 2010. 615 с.
13. Основы современной экономики: ученик / Козырев В.М. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2001. 432 с.

14. Політична економія: навч. посіб./ Мочерний С.В., Мочерна Я.С. 2-ге вид., виправл. і доповн. К.: Занннн, 2007. 685 с.

15. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / ред. М.В. Романовський. М.: Юрайт, 2001. с. 543.

### REFERENCES:

1. Bernar A. Lietar (2007) Budushchee deneg: novyy put' k bogatstvu, polnotsennomu trudu i bolee mudromu miru [The Future of Money: How New Currencies Create Wealth, Work and a Wiser World]. Moscow: Astrel'. (in Russian)

2. Bernar A. Lietar (2007) Dusha deneg [The Mystery of Money]. Moscow: Astrel'. (in Russian)

3. Velichko M. V. (2015) Ekonomika innovatsionogo razvitiya. Upravlencheskie osnovy ekonomicheskoy teorii [Economy of innovative development. Management theory of economics]. Moscow: Direkt-Media. (in Russian)

4. Vjetrova I.V. (2007) Pravovi osnovy realizacii ghroshovo-kredytnej polityky Nacionaljnogho banku Ukrajinj [Legal bases for realization of monetary policy of the National Bank of Ukraine] (PhD Thesis), Kiev: Taras Shevchenko National University of Kyiv.

5. Vovchak Oljgha Dmytrivna (2008) Kredyt i bankivsjka sprava [Credit and banking]. Kiev: Znannja. (in Ukrainian)

6. J.K. Galbraith (2009) Ekonomika nevinnogo obmana: pravda nashego vremeni [The Economics of Innocent Fraud: Truth for Our Time]. Moscow: Evropa. (in Russian)

7. J.K. Galbraith (1976) Ekonomicheskie teorii i tseli obshchestva [Economics and the Public Purpose]. Moscow: Progress. (in Russian)

8. M.I. Savluk, A.M. Moroz, I.M. Lazepko (2011) Ghroshi ta kredyt [Money and credit]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

9. Lavrushin O.I (2005) Den'gi, kredit, banki [Money, credit, banks]. Moscow: KNORUS. (in Russian)

10. Kamenko O.L. (2001) Systemne upravlinnja finansiv [System Management of Finance]. Sumy: Dovkillja. (in Ukrainian)

11. Kennedi M. (2011) Den'gi bez protsentov i infljatsii [Interest and Inflation Free Money]. Moscow: Samoteka: MID «Osoznanie». (in Russian)

12. Kolodizjev O.M. (2010) Ghroshi ta kredyt [Money and credit]. Kiev: Znannja. (in Ukrainian)

13. Kozyrev V.M. (2001) Osnovy sovremennoj ekonomiki [Basics of the modern economy]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)

14. Mochernyj S.V., Mocherna Ja.S. (2007) Politychna ekonomija [Political Economy]. Kiev: Znannja. (in Ukrainian)

15. Romanovskiy M.V. (2001) Finansy, denezhnoe obrashchenie i kredit [Finance, money circulation and credit]. Moscow: Yurayt. (in Russian)

**Bormotova M.V.**Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at  
Department of Management of State and Corporate Finance  
Ukrainian State University of Railway Transport**Oliinyk Y.V.**Master  
Ukrainian State University of Railway Transport

## LOAN INTEREST FUNCTIONS

Given the limited investment resources, the use of loan as a source of investment capital formation becomes more acute. The loan is one of the most difficult economic categories by its nature and wide scope of the social reproduction process. The essence of the loan is reduced to its internal properties, acting as the dominant component of this economic category.

The object of the loan is a certain value, which is transferred from the lender to the borrower and the characteristic feature of which is the repayment process related to the return of the borrowed equivalent loan with a growth percentage, which is the fee for their use. Accordingly, the matter of determining the socio-economic content of the loan interest through the disclosure of its functions should be considered acute.

The interest rate is the payment or price for using the loan capital. Like any economic category, the loan interest rate performs functions that reflect the manifestation of the specific aspects of its essence.

In the course of the research, the following functions were identified: loan interest, distributive, stimulating, regulating, loan price function, liquidity management function and hidden redistribution of purchasing ability.

M. Kennedy and M.V. Velichko define hidden redistribution of purchasing ability as the share redistribution of the isolated joint purchasing ability of budget as a result of the loan price (loan interest) for the range of goods value being produced at the cost of borrowed capital. M.V. Velichko also draws attention to the fulfilment of the primary inflation generator function and the actual involvement of the third parties in the consequences (repayment of loan interest) of the loan agreement by means of the loan interest.

The loan interest function can be clearly observed on the basis of an unbalanced loan and financial system.

Thus, the research of loan interest functions made possible to recreate a more complete list of its functions. Moreover, we have reviewed the unexplored and hardly described the loan interest function called the hidden redistribution of purchasing ability.

It would be useful to supplement the list of loan interest functions with the primary inflation generator function.

The further research should consider deeper the function of the hidden redistribution of purchasing power, taking into account the peculiarities of its development at the present stage, which will enhance the efficiency of the loan and financial system.

## АНАЛІЗ СТАНУ СТРАХУВАННЯ МАЙНА В УКРАЇНІ

### ANALYSIS OF PROPERTY INSURANCE IN UKRAINE

УДК 336.368.1

**Глухова В.І.**

к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і фінансів

Кременчуцький національний університет

імені Михайла Остроградського

**Петров І.В.**

Директор політехнічного коледжу м. Світловодськ

**Гомулко Н.В.**

студентка

Кременчуцький національний університет

імені Михайла Остроградського

*У статті досліджено стан майнового страхування в Україні. Проаналізовано динаміку страхових платежів і виплат, які мали тенденцію до скорочення, а також їхню структуру за видами майнового страхування. Визначено основні проблеми майнового страхування на сучасному етапі. Окреслено основні перспективи розвитку страхування майна в Україні.*

**Ключові слова:** страхування, майнове страхування, страхові премії, страхові виплати.

*В статье исследовано состояние имущественного страхования в Украине. Проанализирована динамика страховых платежей и выплат, которые имели тенденцию к сокращению, а также их структура по видам имущественного страхования. Опре-*

*делены основные проблемы имущественного страхования на современном этапе. Очерчены основные перспективы развития страхования имущества в Украине.*

**Ключевые слова:** страхование, имущественное страхование, страховые премии, страховые выплаты.

*The article examines the state of property insurance in Ukraine. The dynamics of insurance payments and payments that tended to be reduced, as well as their structure by types of property insurance, were analysed. The basic problems of property insurance at the present stage are determined. The main prospects of property insurance development in Ukraine are outlined.*

**Key words:** insurance, property insurance, insurance premiums, insurance payments.

**Постановка проблеми.** Економіка не може функціонувати успішно без розвинутої системи страхування в країні. У розвинених державах майнове страхування займає важливу позицію, адже воно надає гарантії поновлення порушених майнових інтересів у разі непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ. Економічне значення цього страхування зумовлене відшкодуванням збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок знищення або пошкодження майна в разі настання страхових випадків.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти страхування майна досліджували багато зарубіжних та вітчизняних учених, таких як В. Ідельсон, В. Гейльман, В. Райхер, А. Манес, Д. Діксон, Д. Бланд, К. Граве, В. Базилевич, К. Воблий, О. Вовчак, С. Осадець, М. Александрова, Н. Внукова, Т. Ротова, О. Гаманкова, В. Грушка, О. Заруба, М. Клапків, В. Малько та ін. Проте виникає необхідність аналізу сучасних тенденцій розвитку страхування майна з огляду на нові умови навколишньої дійсності, нові види ризиків.

Недостатньо дослідженим залишається питання сучасного стану ринку страхування майна в умовах військово-політичної та економічної нестабільності, особливостей програм страхування, наявних на ринку.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження ринку майнового страхування в Україні, визначення його особливостей та перспективи розвитку в майбутньому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За сучасних умов господарювання зростають витрати на підтримку безпечності бізнесу. Важливою стає проблема мінімізації підприємницького ризику. У процесі господарської діяльності підприємств часто виникають непередбачені обста-

вини: стихійні лиха, пожежі й крадіжки тощо, які негативно впливають на відтворювальний процес. Щоб забезпечити відшкодування збитків, потрібні грошові резерви. Власних коштів підприємств, як показує досвід, не завжди вистачає, тому постає потреба у використанні колективних страхових фондів.

Страхування майна – галузь страхування, що включає різні види страхування юридичних і фізичних осіб, де об'єктом страхування виступає майновий інтерес, пов'язаний з володінням, користуванням і розпорядженням майном. У практиці майнового страхування розрізняють різні його види, які поділяються на дві великі групи: страхування майна юридичних та фізичних осіб. Страхування майна юридичних осіб включає страхування будівель, споруд, устаткування, транспорту, технічних ризиків, фінансових ризиків та інших майнових ризиків[1; 2].

Під об'єктом страхування фізичних осіб розуміються предмети домашньої обстановки, ужитку і споживання, що використовуються у домашньому господарстві та призначені для задоволення побутових і культурних потреб сім'ї за правом особистої власності.

Страхування майна в Україні здійснюється в добровільній і обов'язковій формах, причому майно фізичних осіб страхується в основному в добровільній формі, тоді як значна частина майна юридичних осіб – в обов'язковій. Насамперед це стосується тих об'єктів, які мають високу вартість та зачіпають не тільки майнові інтереси окремих суб'єктів господарювання, але й національні інтереси [2].

У добровільному страхуванні майна нині найбільш актуально страхування заміської нерухомості – котеджів, дачних будинків. У перспективі очікується посилення інтересу споживачів страхо-



вих послуг і до страхування квартир, особливо їх устаткування, ремонту.

Страхування майна сьогодні належить до тих сфер бізнесу, які розвиваються досить стрімко. Зростає значення майнового страхування – одного з важливих механізмів захисту майнових інтересів підприємств і населення загалом [3].

Майнове страхування виконує дві важливі функції: з одного боку, воно звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків у разі настання страхових випадків, а з іншого – виступає одним із найстабільніших джерел інвестицій.

Аналіз чисельності страхових компаній в Україні за період 2013–2017 рр. свідчить про їх зменшення з 473 до 330, або на 30,2%, серед яких і ті, що займаються страхуванням майна [ 5 ].

Аналіз діяльності страхових компаній щодо майнового страхування за 2013–2017 рр. (таблиця 1) показує, що валові страхові премії та валові страхові виплати скоротилися відповідно на 69,0% і 92,6%. Це пояснюється конфліктом на Сході нашої країни, Кримському півострові. Вна-

слідок цього значно скоротилася кількість об'єктів страхування і, відповідно, платежів. Як бачимо, чисті страхові премії мали позитивну тенденцію до збільшення – 155,3%, а чисті страхові виплати зменшилися на 92,5%.

Як видно з табл. 1, рівень валових виплат з 2013 по 2017 рік зріс на 16,2%. Збільшення рівня валових страхових виплат може розглядатися як позитивна ознака, адже надходження страхових платежів скоротилося. Рівень чистих страхових виплат, як і цих виплат в абсолютному вимірі, має спадну тенденцію. Виплати за договорами майнового страхування становлять незначну суму порівняно з платежами (табл. 1).

Слід відмітити, що із зменшенням страхових компаній відбулося і скорочення чистих страхових премій та чистих виплат, що підтверджують результати аналізу, наведені на рис. 1.

З рисунку видно, що динаміка чистих страхових премій в Україні протягом 2013–2017 рр. мала досить коливний характер, виплат – скоротилася на 87,9%.

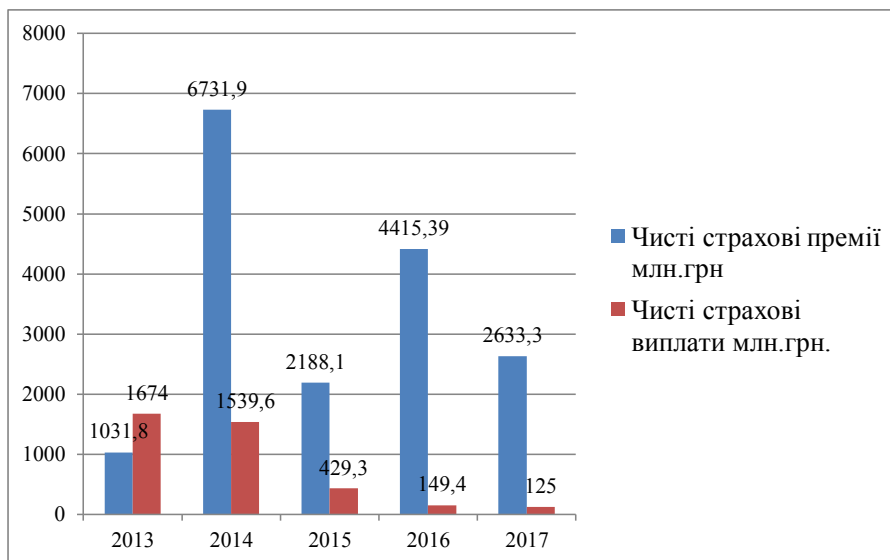


Рис. 1. Динаміка чистих страхових премій та виплат зі страхування майна за 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [5; 6; 7]

Таблиця 1

**Динаміка валових та чистих виплат майнового страхування в Україні, млн. грн.**

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	Темп приросту 2017/ 2013	
						млн. грн	%
Валові страхові премії	12755,30	9312,50	3486,20	4142,40	3957,30	-8798	-69,0
Валові страхові виплати	1729,70	1571,40	434,1	149,7	128,4	-1601,3	- 92,6
Рівень валових виплат,%	13,6	16,9	24,5	36,6	29,8	16,2	-
Чисті страхові премії	1031,80	6731,90	2188,10	4415,39	2633,30	1601,5	155,3
Чисті страхові виплати	1674,00	1539,60	429,3	149,4	125	-1549	-92,5
Рівень чистих виплат,%	162,2	22,9	19,6	3,4	4,7	-157,5	-

Джерело: побудовано авторами на основі [5; 6; 7]

Структура валових та чистих страхових виплат в Україні в 2017 р., %

Види майнового страхування	Валові надходження страхових платежів	Чисті страхові премії	Чисті страхові виплати
Страхування залізничного транспорту	1,2	1,2	0
Страхування наземного транспорту (крім залізничного)	28,9	48,9	83,4
Страхування повітряного транспорту	0,3	0,3	0,4
Страхування водного транспорту (морського внутрішнього та інших видів)	0,1	0,2	0,4
Страхування вантажів та багажу	24,3	9,6	2,1
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	18,7	15,1	5,3
Інше страхування майна	26,5	24,7	8,4
Всього	100	100	100

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

Більш детально проаналізуємо у розрізі видів майнового страхування структуру валових страхових платежів, чистих страхових премій та виплат за 2017 р.

Як видно з табл. 2, в структурі майнового страхування валові надходження страхових платежів, чисті страхові премії й чисті страхові виплати зі страхування наземного транспорту (крім залізничного) є переважаючими порівняно з іншими видами. Виділяються також у структурі такі види, як страхування вантажів та багажу, страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, провівши дослідження з майнового страхування в Україні, можна констатувати, що надходження від цього виду страхування мають тенденцію спаду. Причинами цього є воєнні події на Сході країни, в результаті чого зменшилася база страхування; кризові явища в економіці. Відсутність єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг у державі спричиняє низький рівень довіри до страховиків серед населення та негативно впливає на розвиток страхування в Україні.

Крім того, на процес скорочення також вплинуло зниження іпотечного та заставного кредитування у зв'язку з кризою банківського сектору країни.

З метою вирішення цих та інших проблем у галузі майнового страхування вважаємо за доцільне:

- розробити маркетингову систему продажу страхових продуктів щодо майнового страхування;
- проводити роз'яснювальну роботу щодо переваг майнового страхування та популяризації страхового ринку серед населення;
- розробити прозорі та прийнятні правила й засади діяльності страховиків майнової сфери страхових послуг [8, 9];
- вдосконалити тарифну політику страховиків, прийнятну для страхувальників;
- продовжити створення нових програм страхування (на зразок експрес-страхування для фізичних осіб і комплексних програм для юридичних осіб).

Впровадження цих пропозицій спрямовано на забезпечення розвитку майнового страхування в Україні, що дасть змогу зробити його потужним інструментом фінансової безпеки підприємств, соціального захисту населення, а також важливим джерелом надходження інвестиційних ресурсів у майбутньому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко М. Комплексні програми страхування допоможуть заощадити / М. Бабенко. URL: [http://www.bankchart.com.ua/finansi/strahuvannya\\_biznesu/statti/kompleksni\\_programi\\_strahuvannya\\_dopomozhut\\_zaoschaditi](http://www.bankchart.com.ua/finansi/strahuvannya_biznesu/statti/kompleksni_programi_strahuvannya_dopomozhut_zaoschaditi).
2. Базилевич В.Д. Страхування : підручник / ред. В.Д. Базилевич. К. : Знання, 2008. 1019 с.
3. Брюховецька І.О. Класифікація страхування майна громадян / І.О. Брюховецька // Молодий вчений. 2016. № 9(36). С. 19–22.
4. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. К.: КНЕУ, 2009. 283 с.
5. Консолідовані звітні дані страховиків за 2013–2017 рр. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг в Україні. URL: <http://nfp.gov.ua>.
6. Марценюк-Розарьонова О. Майнове страхування, його особливості, значення та перспективи розвитку / О. Марценюк-Розарьонова, О. Шуляк. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2140.pdf>
7. Підсумки діяльності страхових компаній 2017 року. URL: <http://forinsurer.com/files/file00580.pdf>.
8. Романовська Ю.А. Аналіз страхового ринку України / Ю.А. Романовська // Економіка та суспільство. 2016. № 7. С. 830–837.
9. Ruban S.O. Tendentsiia rozvytku mainovoho strakhuvannia v Ukraini. URL: [http://nbuv.gov.ua/10\\_ru.pdf](http://nbuv.gov.ua/10_ru.pdf)
10. Слободянюк О.В. Страхування як запорука відшкодування збитків при пошкодженні та втраті майна / О. В. Слободянюк, Г. В. Толкачева // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2016. Том 15. № 1(32). С. 172–201.

**REFERENCES:**

1. Babenko M. Complex programs include Strahuvannya dopomozhut, Samadai / M. Babenko [Electron-icsouls]. – Raindoctor: [http://www.bankchart.com.ua/finansi/strahuvannya\\_biznesu/statti/kompleksni\\_programi\\_strahuvannya\\_dopomozhut\\_zaoschaditi](http://www.bankchart.com.ua/finansi/strahuvannya_biznesu/statti/kompleksni_programi_strahuvannya_dopomozhut_zaoschaditi).
2. Bazilevich V. D. Strahuvannya : pidruchnik / edited by V. D. Bazilevich. K.: Znannya, 2008. 1019 p.
3. Bryukhovetska I.O. Clasifica Strahuvannya lane gromadyan / I.O. Bryukhovetska // Molodi scientist. 2016. № 9 (36). P. 19-22.
4. O.O. Rynok of insurance ambassadors of Ukraine: theory, methodology, practice: monograph / O.O. Gamankova. K.: KNEU, 2009. 283 s.
5. Consoldate SWT Dan strahovku for 2013-2017 PP. / National Casa scho sdisney Derzhavne reguluyvannya have sper finansovih the hotel in Ukraine [Elektronnij resource]. Access mode : <http://nfp.gov.ua/ahhh!>
6. Martsenyuk-Razorenova O. Mainova Strahuvannya, Yogo osoblivosti, znachennya the progress and prospects of development / O. martsenyuk-Razorenova, O. Shulyak [Elektronnij resource]. Mode of access: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2140.pdf>
7. Pdsmi diyalnosti of companies in the insurance market 2017 rock [Elektronnij resource]. Access mode: <http://forinsurer.com/files/file00580.pdf> ahhh!
8. Romanovsky Yu Anals insurance rinku of Ukraine / Y. A. Romanowska // TA. 2016. № 7. Pp. 830–837.
9. Ruban S.O. Tendentsiia rozvytku mainovoho strakhuvannia v Ukraini. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu : [http://nbuv.gov.ua/10\\_ru.pdf](http://nbuv.gov.ua/10_ru.pdf)

**Glukhova V.I.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Head of Department of Accounting and Finance  
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

**Petrov I.V.**

Director of Svitlovodsk Polytechnic College

**Homulko N.V.**

Student

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

**ANALYSIS OF PROPERTY INSURANCE IN UKRAINE**

The economy cannot function successfully without a well-developed insurance system in the country. In developed countries, property insurance occupies an important position, as it provides guarantees of renewal of property interests in the event of unforeseen natural, man-made, and other phenomena. However, there is a need to analyse the current trends in the development of property insurance, taking into account the new conditions of the surrounding reality, as well as new types of risks.

The purpose of the article is to study the property insurance market in Ukraine, to determine its features and prospects for future development.

The article deals with the concept and structure of property insurance in Ukraine. The dynamics of insurance premiums and payments for this type of insurance are analysed.

The study identified the main problems of property insurance: a reduction in insurance premiums and payments, lack of trust in insurance companies, imperfect legislation on insurance tariff policy, small packages of insurance products etc.

In order to solve these and other problems in the field of property insurance, it is proposed:

- to develop a marketing system for the sale of insurance products for property insurance;
- to carry out explanatory work on the advantages of property insurance and popularization of the insurance market among the population;
- to develop transparent and acceptable rules and principles of activity of insurers of the property sphere of insurance services;
- improve the policy of insurers that is acceptable to policyholders;
- continue to create new programs and types of property insurance.

The implementation of these proposals will make property insurance a powerful tool for the financial security of enterprises, social protection of the people, as well as an important source of investment resources.

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ ЯК ОСНОВА СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

### IDENTIFICATION OF SYSTEMATICALLY IMPORTANT BANKS AS THE BASIS OF THE STABILITY OF THE BANKING SYSTEM

*У статті досліджено сутність та критеріальні ознаки системно важливих банківських установ та обґрунтовано визначення системно важливих банків. Проведено аналіз чинних методик ідентифікації системно важливих банків в країнах Євросоюзу та у вітчизняній практиці. Запропоновано додаткові критерії системно важливих банків, урахування яких дасть змогу центральному банку вжити заходів раннього реагування на їхню діяльність з метою нівелювання поширення шоків на перебіг економічних процесів у країні.*

**Ключові слова:** банківська система, системно важливі банки, критерії системно важливих банків, ідентифікація системно важливих банків, системний ризик, методи визначення системно важливих банків.

*В статье исследована сущность и критеріальні признаки системно важных банковских учреждений и обосновано определение системно важных банков. Проведен анализ действующих методик идентификации системно важных банков в странах Евросоюза и в отечественной практике. Предложены дополнительные критерии системно важных банков, учет которых позволит*

*центральному банку принять меры раннего реагирования на их деятельность с целью нивелирования распространения шоков на ход экономических процессов в стране.*

**Ключевые слова:** банковская система, системно важные банки, критерии системно важных банков, идентификация системно важных банков, системный риск, методы определения системно важных банков.

*The article examines the nature and criteria signs of systemically important banking institutions and justifies the definition of systemically important banks. The analysis of existing methods of identification of systemically important banks in the EU countries and in domestic practice has been carried out. Additional criteria of systemically important banks have been proposed, accounting for which will allow the central bank to take early response measures to their activities in order to level the spread of shocks to the course of economic processes in the country.*

**Key words:** banking system, systemically important banks, and criteria for systemically important banks, identification of systemically important banks, systemic risk, and methods for determining systemically important banks.

УДК 336.71

**Малахова О.Л.**

к.е.н., доцент кафедри банківської справи

Тернопільський національний економічний університет

**Клімович Р.А.**

магістрант

Тернопільський національний економічний університет

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах перебігу економічних процесів роль банківської системи є надважливою для соціально-економічного розвитку суспільства, а тому особливої уваги з позиції забезпечення стабільності її функціонування потребує визначення банківських установ, які здатні відігравати системоутворюючу роль у фінансовій системі. Таким чином, визначення системно важливих банків є ключовим питанням розвитку банківської системи як у вітчизняній, так і в міжнародній практиці, оскільки системно значущі банки можуть негативним чином впливати не тільки на інші кредитні і фінансові установи, але і за допомогою «ефекту зараження» розповсюджувати негаразди на реальний сектор економіки.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вивчення проблеми системно важливих банків можна спостерігати у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: В. Міщенко, І. Карпова, В. Лавренюка, В. Новікової, С. Маккіні, Ч. Джоу, П. Праєта, Т. Адріане та інших. Віддаючи належне напрацюванням у цій сфері, слід зазначити, що все ще відсутня науково обґрунтована чітка узгодженість щодо поняття «системно важливі банки», при цьому є різні підходи до визначення критеріїв їх ідентифікації, методик розрахунку індикаторів тощо. Саме за таких обставин в умовах економічної нестабільності в Україні ідентифікація й ефективне регулювання системно важливих

банків набуває особливої актуальності, оскільки системно важливі банки здатні призвести до незворотних негативних наслідків для усієї економічної системи. Зазначене зумовлює необхідність подальшого дослідження сутності системно важливих банків, критеріїв їх ідентифікації та алгоритму визначення.

**Постановка завдання.** Основною метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів щодо визначення та критеріїв ідентифікації системно важливих банків, порівняння методик віднесення банків до системно важливих як у зарубіжній, так і у вітчизняній практичній діяльності центральних банків, а також виявлення на цій основі недоліків у частині віднесення банківських установ до системно важливих в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Після фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., коли стали очевидними наслідки банкрутства банку Lehman Brothers для всієї фінансової системи, уряди різних країн були змушені виділити значні обсяги фінансової допомоги банкам із метою збереження фінансової стабільності. Тому для визначення банків, які володіють значним впливом на всю фінансову систему, було введено поняття «системно важливі банки».

З позицій історичного екскурсу питання саме системно важливих банків вперше було порушене ще 19 вересня 1984 року, коли американець

Стюарт МакКінні увів термін «занадто великий, щоб збанкрутувати». Цікавим є той факт, що цей термін стосувався порятунку банку «Континетал Іллінойс», який надав чималу кількість невдалих вчасно не погашених позик, і чутки про це призвели до того, що понад 10 млрд. депозитів були вилучені вкладниками з банку [2]. Варто зазначити, що сам термін «системно важливий банк» був закріплений Радою з фінансової стабільності разом із Базельським комітетом з питань банківського нагляду якраз після кризи, що відбулась в 2008–2009 рр. [1].

Питання ідентифікації системно важливих банків останнім часом є предметом жвавих дискусій. Саме тому, дослідження самого терміну «системно важливий банк» дало змогу виявити значну кількість різноманітних поглядів як науковців-теоретиків, так і практиків банківської справи. Узагальнені підходи щодо теоретичного осмислення системно важливих банків подано у вигляді табличного матеріалу (табл. 1).

Отже, визначення поняття «системно важливий банк» має чимало тлумачень: з одного боку, їх визначають як інститути, неналежне регулювання яких може викликати масштабну і затяжну фінансову кризу, а з іншого – це ті банки, діяльність яких має вирішальний вплив для нормального функціонування банківської системи і реального сектору економіки. Цілком зрозуміло, що спільними ознаками цих підходів до системно важливих банків є їхня здатність прямо чи опосередковано впливати на економічні процеси в країні.

Таким чином, саме до системно важливих можуть бути віднесені лише ті банківські установи, котрі здатні генерувати системний ризик, який може привести до негативних наслідків для всіх фінансових посередників, вчинити прямий або опосередкований вплив на ефективне функціонування ринків або інших фінансових організацій в системі, а тому їхня діяльність потребує жорсткого контролю та регулювання.

Саме наявність системно значущих банків породжує так званий «ефект зараження», який діє не тільки в банківському секторі, але і розповсюджується на державний та реальний сектор економіки. Так, втрата довіри до системно важливих банків, безперечно, потягне за собою падіння попиту на банківські послуги у банківському секторі країни загалом, знизить довіру до органів державної влади, зменшить попит на ринках товарів і послуг, реальний сектор економіки відчує нестачу в фінансових ресурсах, може виникнути проблема з платіжними системами, що викличе паніку серед населення, збільшиться схильність споживачів до збереження і, як наслідок, знизиться розмір інвестицій в економіку. Деструктивний вплив виникнення фінансових труднощів у системно важливих банках зображено на рис. 1.

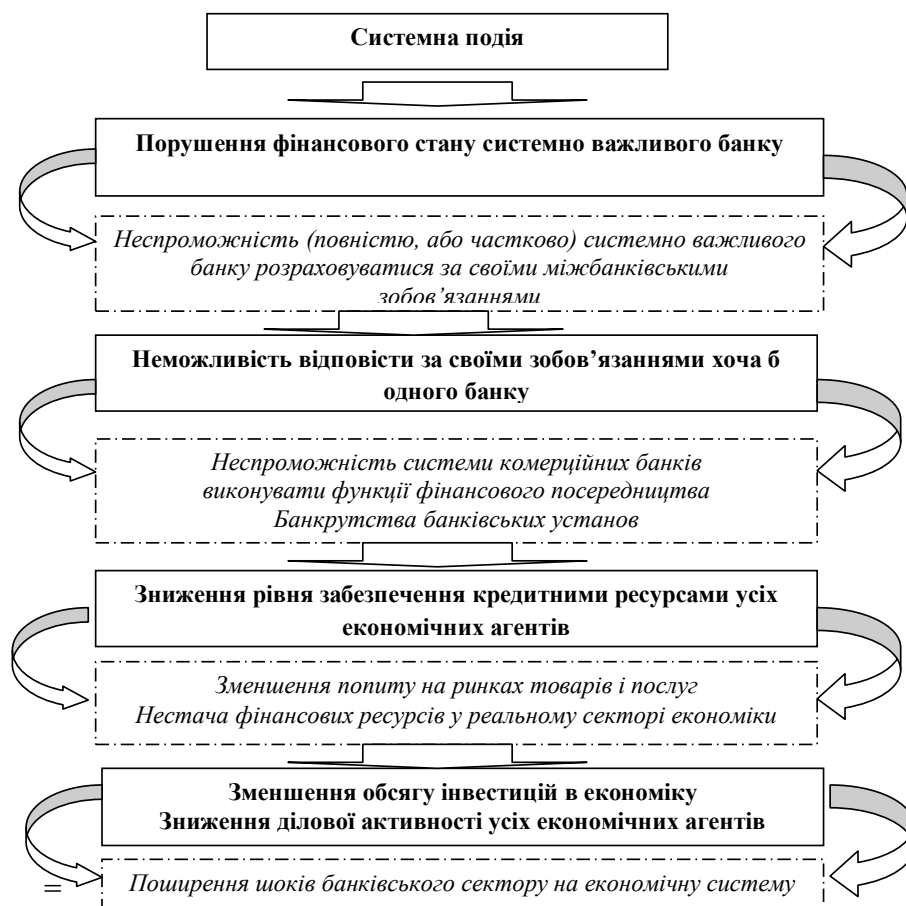
Вагомий внесок у виявлення та регулювання діяльності системно значущих банків був зроблений Базельським комітетом із банківського нагляду. Збірка правил, яка вступила в силу в 2011 р., містить чіткі інструкції щодо визначення системно важливих банків та заходів впливу на

Таблиця 1

**Систематизація підходів щодо визначення економічного змісту поняття «системно важливий банк»**

№ з/п	Автор / Джерело	Зміст
1.	В. Новікова [3, с. 33]	це великі, тісно пов'язані з іншими банками, вихід яких із ринку може завдати значних збитків економіці
2.	І. Краснова, В. Лавренюк [4, с. 57]	банк може вважатися системно важливим, якщо його неплатоспроможність або неочикуване банкрутство спричиняє зростання системного ризику, суттєві порушення у фінансовій системі та/або призводить до негативних наслідків в економіці країни
3.	П. Праєт [5, с. 52]	банк або іншу фінансову установу можна вважати системно важливою, якщо її банкрутство або порушення її діяльності матиме значний негативний вплив на фінансову систему
4.	Міжнародний Валютний Фонд [6]	банк, діяльність якого може спровокувати ризик порушення процесу надання фінансових послуг, що призведе до погіршення функціонування частини чи всієї фінансової системи та становить загрозу негативних наслідків для реального сектору економіки
5.	Базельський комітет з питань банківського нагляду [7]	це фінансова установа, банкрутство або можливі проблеми якої призвели до значних збитків для всієї системи та для економіки загалом через їх розмір, складність та системну взаємопов'язаність
6.	Європейський центральний банк [8]	банківські групи, чий розмір та характер діяльності є такими, що їх банкрутство або неможливість продовження діяльності буде з великою ймовірністю мати негативні наслідки для фінансового посередництва, для ефективного функціонування ринків або інших фінансових організацій в системі
7.	Національний банку України [9]	банк, що відповідає критеріям, встановленим Національним банком України, діяльність якого впливає на економіку країни

Джерело: складено авторами на основі [3–9]



**Рис. 1. Вплив системно важливих банків на перебіг економічних процесів в країні**

Джерело: розроблено авторами

їхню діяльність [10]. У липні 2013 р. була опублікована оновлена версія базельського документа [11]. Ціль пакету реформ, який включав встановлення додаткових вимог до капіталу системно важливих банків, полягає в підвищенні здатності банківського сектору протистояти потрясінням і знижувати ризики розповсюдження шоків фінансового сектору на реальну економіку.

У жовтні 2012 р. Базельським комітетом був розроблений документ, який регламентує роботу національних органів нагляду із системно важливими банками всередині країни [12]. Основна ідея документа в тому, що банківські установи, які не мають суттєвого значення на міжнародному рівні, можуть чинити серйозний вплив на стабільність національної фінансової системи.

Згідно з рекомендаціями Базельського комітету внутрішні регулятивні органи в процесі ідентифікації системно важливих банків повинні дотримуватися певних принципів (рис. 2).

Методологія ідентифікації системно важливих банків ЄС являє собою два етапи (рис. 3).

На першому етапі, який є загальноприйнятим для всіх країн – членів ЄС, ідентифікація системно

важливих банків засновується на фіксованому наборі обов'язкових показників (табл. 2).

Банки, оцінка яких перевищила встановлену границю, автоматично класифікуються як системно важливі.

Другий етап передбачає можливість додаткової оцінки банків, які на першому етапі не були ідентифіковані як системно важливі, але які можуть бути кваліфіковані як такі за певних умов. Метою другого етапу є врахування особливостей фінансової системи й економіки кожної країни ЄС.

Таким чином, після ідентифікації національних системно важливих банків на основі обов'язкових показників національні регулятори повинні визначити, чи можуть банки, які залишилися, претендувати на статус системно важливих. Для цього можуть бути використані додаткові кількісні і якісні індикатори (табл. 3).

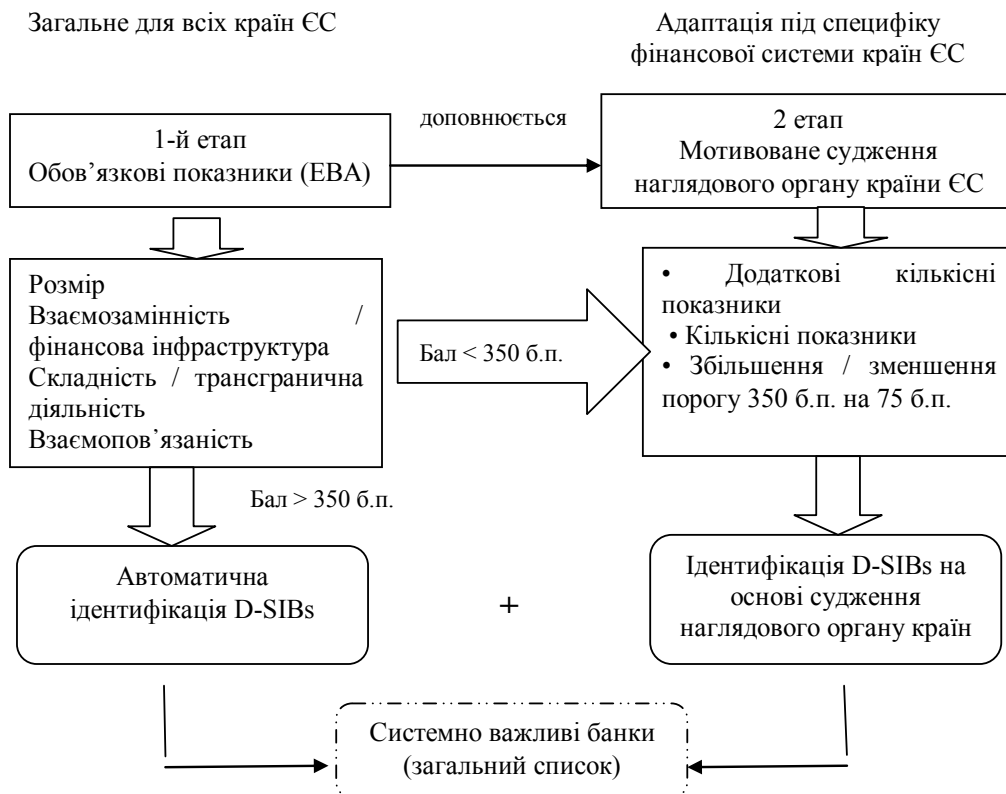
Процедура підрахунку загальної оцінки системної важливості банку включає в себе певний алгоритм (рис. 4):

Банки, загальна оцінка яких дорівнює або перевищує значення 350 базисних пунктів, повинні бути віднесені до категорії національних сис-



**Рис. 2. Принципи ідентифікації Н-СВБ, встановлені Базельським комітетом**

Джерело: складено авторами на основі [12]



**Рис. 3. Методологія ідентифікації системно важливих банків країн ЄС**

Джерело: розроблено авторами на основі [11]

Обов'язкові показники, рекомендовані Європейською службою банківського нагляду для визначення системно важливих банків на національному рівні

Показник	Індикатор	Вага індикатора, %
Величина	Загальна сума активів	25
Складність	Величина позабіржових деривативів	8,33
	Активи в іноземній валюті	8,33
	Зобов'язання в іноземній валюті	8,33
Замінність	Величина внутрішніх платіжних операцій	8,33
	Депозити приватного сектору країн ЄС	8,33
	Кредити приватного сектору країн ЄС	8,33
Взаємопов'язаність	Емітовані боргові цінні папери	8,33
	Активи всередині фінансової системи	8,33
	Зобов'язання всередині фінансової системи	8,33

Джерело: [11]

Додаткові показники, рекомендовані Європейською службою банківського нагляду для визначення системно важливих банків на національному рівні

Показник	Індикатор
Розмір	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Частка в активах банківського сектору;</li> <li>• Активи/ВВП (6,5%);</li> <li>• Частка ринку (активи &gt; 5%);</li> <li>• Вартість позабалансових позицій;</li> <li>• Депозити в національній валюті від загального обсягу банківських депозитів (5%);</li> <li>• Кредити в національній валюті від загальної кількості банківських кредитів (5%);</li> <li>• Ринкова капіталізація банку / Загальна ринкова капіталізація;</li> <li>• Зобов'язання / ВВП</li> </ul>
Важливість для економіки і замінність для банківської системи	<p><b>Замінність:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кількість використовуваних платіжних систем;</li> <li>2. Кількість платіжних операцій;</li> <li>3. Обсяги платіжних операцій;</li> <li>4. Кількість клієнтів;</li> <li>5. Частка непроцентних доходів в сукупному доході;</li> <li>6. Частка в операціях в платіжних системах.</li> </ol> <p><b>Значення для економіки:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кількість рахунків клієнтів;</li> <li>2. Географічна локація бізнесу;</li> <li>3. Абсолютний розмір кредитів;</li> <li>4. Види наданих послуг;</li> <li>5. Депозити, на які розповсюджується система страхування вкладів.</li> </ol> <p><b>Фондові ринки:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обсяги портфеля національних облігацій;</li> <li>2. Частка у випуску облігацій;</li> <li>3. Частка у випуску акцій.</li> </ol>
Складність	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вартість угод прямого і зворотного репо;</li> <li>• Кількість дочірніх компаній;</li> <li>• Кількість іноземних дочірніх компаній</li> <li>• Вартість сек'ютиризованого боргу;</li> <li>• Частка доходу в іноземній валюті;</li> <li>• Вартість фінансових інструментів по активній або пасивній стороні балансу;</li> <li>• Вклади в боргові цінні папери.</li> </ul>
Інші показники	<p>Залежність від іноземних банків і небанківський фінансових установ;</p> <p>Репутаційні ризики;</p> <p>Оцінка потенційного негативного ефекту з боку інших організацій банківської групи;</p> <p>Оцінки потенційного негативного ефекту з боку акціонерів.</p>

Джерело: складено авторами на основі [11]

темно важливих банків. Але зазначена межа може бути змінена за бажанням монетарної влади відповідної країни-члена ЄС. Подібне рішення повинне бути обґрунтоване, а причини, які лежать в його основі, публічно розкриті.

Згідно з постановою Правління НБУ від 25 грудня 2014 року № 863 банк є системно важливим, якщо значення його показника системної важливості є вищим, ніж середньоарифметичне значення показника системної важливості відпо-



відних банків. Середньоарифметичний показник системної важливості банків розраховується як відношення суми показників системної важливості банків до кількості банків, загальна сума показників системної важливості яких становить не менше 80 відсотків показників по банківській системі [13].

До системно важливих банків НБУ може застосовувати посилені пруденційні вимоги, зокрема підвищені нормативи ліквідності та капіталу. Статус системно важливого визначає особливий режим нагляду за банком [14]. Так, на етапі виникнення фінансових труднощів у банківській установі регулятор повинен визначити ступінь важливості і вагу банку в банківській системі, а лише після цього може приймати рішення про його перспективи. На рисунку 5 наведений алгоритм прийняття рішень у разі виникнення проблем у банківській установі.

В контексті прийняття рішень щодо системно важливих банків регулюючими органами цікавим

є досвід Німеччини, оскільки у цій країні підхід до нагляду за системно важливими банками ґрунтується на таких засадах: 1) орієнтація на ризики, тобто оцінка здатності банку брати на себе певний ризик; 2) пропорційність; 3) підхід, який базується на принципах БКБН, що, по суті, є мінімальними вимогами для Бундесбанку.

Слід зазначити, що Бундесбанк використовує принцип «пропорційності» нагляду, який передбачає різну інтенсивність нагляду за банком (залежно від його фінансового стану та системної важливості) (табл. 4).

Також необхідно зауважити, що критерії, встановлені НБУ, повною мірою не відображають реальний рівень показника системної важливості, тому що неврахованою залишається низка важливих факторів. Насамперед, на відміну від методики МВФ і Базельського комітету, НБУ не враховує розмір статутного капіталу, розмір зовнішніх



Рис. 4. Алгоритм підрахунку загальної оцінки системної важливості банку

Джерело: розроблено авторами



Рис. 5. Алгоритм прийняття рішень у разі виникнення труднощів у банку

Джерело: розроблено авторами

Інструменти «мінімального» та «інтенсивного» нагляду Бундесбанку

% з/п	Інструменти «мінімального» нагляду	% з/п	Інструменти «інтенсивного» нагляду
1.	оцінка щорічної фінансової звітності й управлінських звітів;	1.	цілеспрямований збір інформації шляхом безвиїзного моніторингу (наприклад, спілкування по телефону / підготовка запитів);
2.	оцінка звіту зовнішніх аудиторів за результатами розгляду річної фінансової звітності;	2.	збір інформації про банк безпосередньо під час його перевірки (наприклад, спеціальні зустрічі з вищим керівництвом банку / проведення інспектування);
3.	моніторинг, аналіз та оцінка регулярних і спеціальних звітів та інформації (наприклад, щомісячний збір інформації про банк, звіт про забезпечення платоспроможності й ліквідності, великі експозиції);	3.	уточнення профілю ризику банку (для системно важливих банків – щоквартально, для інших – як правило, один раз на рік)
4.	регулярні зустрічі з вищим керівництвом банку;		
5.	класифікація банку;		
6.	складання профілю ризику банку		

Джерело: складено авторами на основі [15]

запозичень банку, а також обсяги споживчого кредитування, оскільки в кризовий період це і є рушійною силою проблем банку.

Підтвердженням недосконалості критеріїв, розроблених НБУ, є те, що в 2015 році до системно важливих було віднесено 8 найбільших банків України, до яких увійшов і «Дельта банк». Нагадуємо, що декілька місяців згодом системно важливий «Дельта банк» було визнано неплатоспроможним, що в свою чергу мало завдати нищівний удар по банківській системі і економіці загалом. Цікаво зазначити, що аудитори «Ернс енд Янг» (EY) заявили, що «Дельта банк» за період 2012–2015 років приховав збитків як мінімум на 42 млрд. грн. А це означає, що якщо дивитися на реальний показник достатності капіталу, то «Дельта банк» був неплатоспроможним ще з 2012 року. В 2014 році було задекларовано прибуток у розмірі 46,3 млн. грн. І ця ситуація виглядає доволі абсурдною з огляду на те, що на кінець 2013 року відсоткові витрати перевищували доходи на 308,3 млн. грн.

У результаті аудиторського дослідження було виявлено низку порушень з боку керівництва банку. Зокрема, виявлені порушення вимог Постанови НБУ № 692 від 30.10.2014: застава активів без підтвердження внутрішнього дозволу та економічної доцільності, погашення кредитів у негрошовій формі без дозволу НБУ, неповне відображення в обліку інформації щодо наданих акредитивів – можливе порушення Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», відсутність договорів застави у кредитних справах позичальників, погашення кредитів інвестиційними сертифікатами з сумнівною вартістю, недостатність «твердої» застави для забезпечення значних залишків по виданих кредитах [16].

Спираючись на методики центральних банків низки пострадянських країн, рекомендації МВФ, а також на основі вітчизняних досліджень у цій сфері [17, с. 29], можемо запропонувати такі критерії, які

визначають приналежність банку до числа системоутворюючих (рис. 6):

Розрахунок вищевказаних показників, які характеризують кожен із запропонованих критеріїв оцінки системної значущості банку, слід здійснювати щоквартально.

НБУ останні 3 роки (2016–2018 рр.) до категорії системних банків відносить лише ПАТ КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Укресімбанк». Така ситуація не є дивною, оскільки сукупні активи відповідних банків становлять понад 40% активів усього банківського сектору.

За результатами функціонування банківської системи України у 2017 році спостерігалось зростання обсягів активів та зобов'язань у системно важливих банках (рис. 7).

Проте викликає застереження, що частка системно важливих банків, власником яких є держава, за останні два роки сягнула рекордної позначки – 55%. Історично державними були «Ощадбанк» (17% ринку) та «Укресімбанк» (13% ринку). Останнім до цієї групи наприкінці 2016-го долучився найбільший банк України – «ПриватБанк». За кількістю депозитів населення, платіжних карток і банкоматів його частка перевищує 60%. Така концентрація системно важливих банків у власності держави є нетиповою для країн ЄС. Приміром, у Польщі держбанки займають лише 24% банківського ринку. У Румунії – близько 8%. У Чехії, Великій Британії та Франції – не більше 1–2%.

Окрім того, слід зауважити, що держава не є ефективним управлінцем, оскільки починаючи з 2014 року державні банки вже отримали з бюджету понад 200 мільярдів гривень. Найбільше коштів – 155 мільярдів – потребував «ПриватБанк». Тобто кожен українець заплатив за підтримку банків майже 4500 гривень. За дослідженнями аналітиків, цього року «Ощадбанк» потребуватиме ще 17,85 мільярдів. Одна з причин такої «фінансової

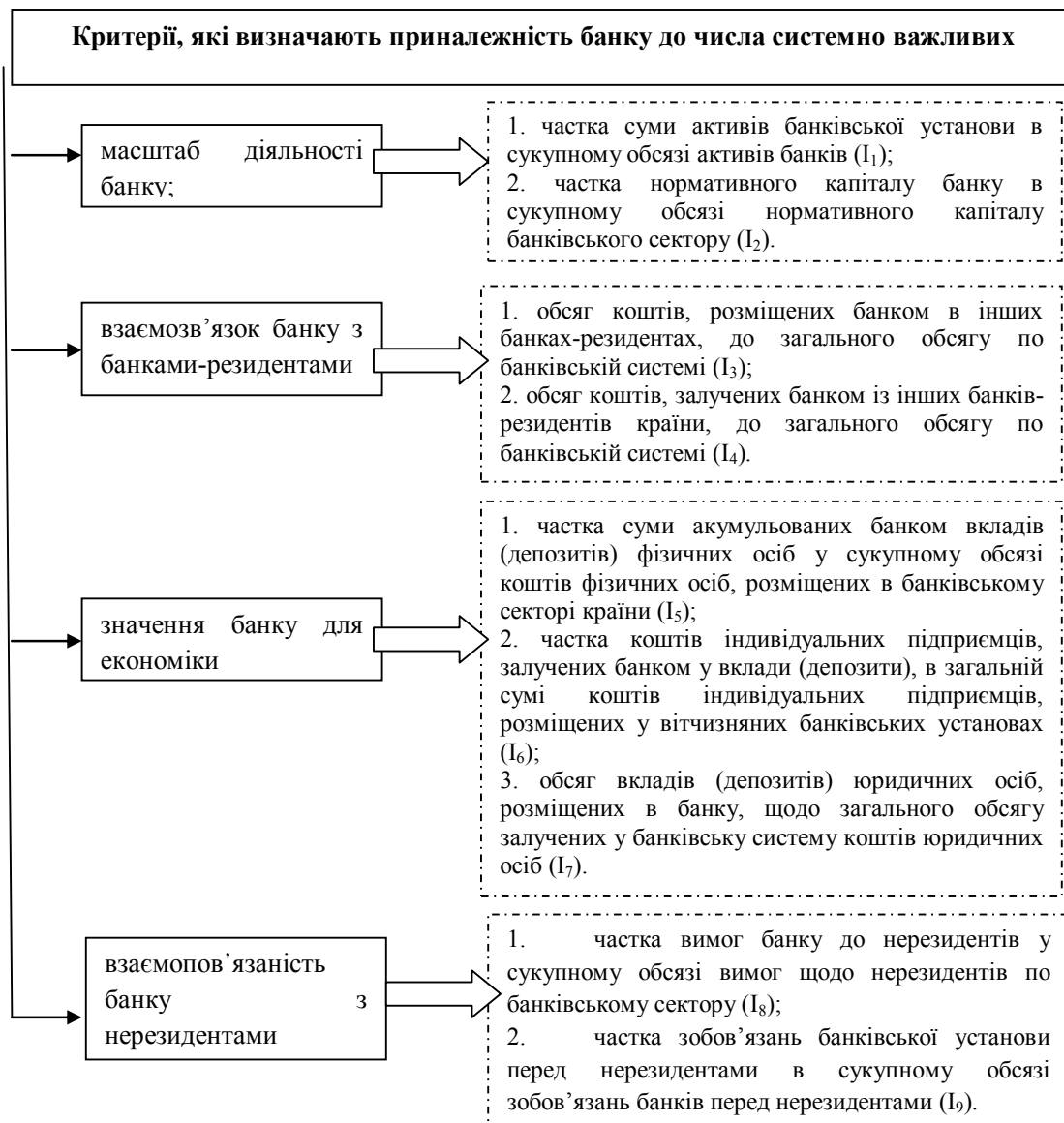


Рис. 6. Критерії, які визначають приналежність банку до числа системно важливих

дірки» – велика частка кредитів, які не обслуговуються. Якщо у приватних банках таких кредитів близько 30–40%, то в державних – більше половини. Переважно це так звані «політичні» кредити, що до 2014 року видавалися державним підприємствам або особам, наближеним до колишньої влади [22].

Цілком очевидно, що з огляду на ситуацію, що складається в сучасних реаліях, НБУ повинен вдосконалити систему ідентифікації та регулювання діяльності системно важливих банків. Насамперед потрібно встановити додаткові вимоги до капіталу системно важливих банків для покриття негативного впливу системних ризиків, що дозволить підвищити їхню стійкість.

Хочеться відмітити, що найголовнішим і найважливішим індикатором банківської системи загалом повинна бути довіра з боку населення. Цей показник є досить поширеним у багатьох країнах

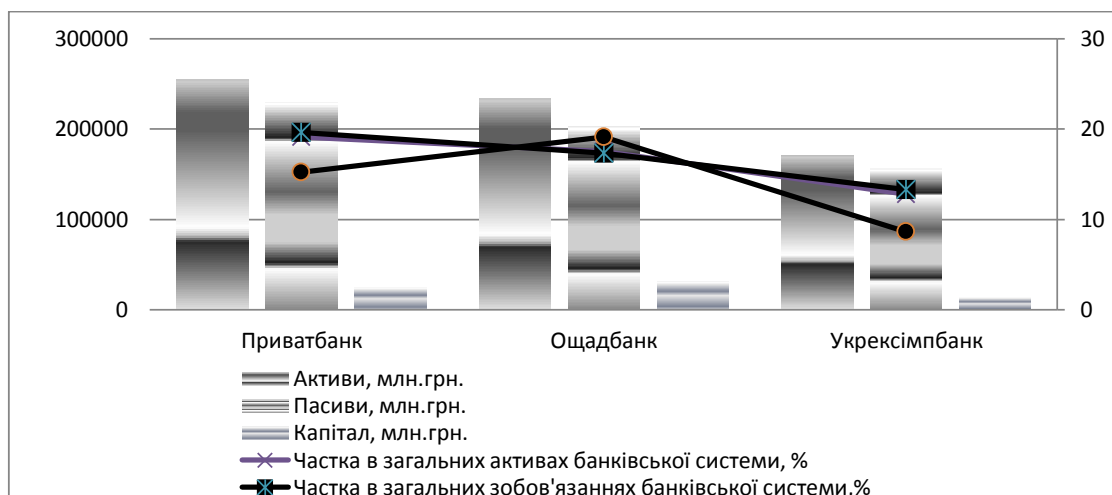
світу. Тому НБУ і банки повинні провести роботу над покращенням цього показника, адже в період фінансових коливань дії населення є рефлексивними, що у свою чергу негативним чином впливає на банківську систему країни загалом.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведені в статті дослідження дали змогу дійти таких основних висновків.

1. В економічній науці склалися декілька підходів до виявлення та ідентифікації системно важливих банків.

2. Критерії ідентифікації системно важливих банків, що запропоновані у дослідженні, підвищують об'єктивність отриманих результатів і створюють платформу для використання пропорційного підходу до регулювання діяльності цих банків.

3. З метою уникнення потенційних ризиків, що можуть спричинити порушення фінансового стану системно важливих банків, НБУ повинен



**Рис. 7. Концентрація активів, зобов'язань та капіталу системно важливих банків у банківській системі України (станом на 1.01.2018 р.)**

Джерело: розраховано авторами за [18; 19; 20; 21]

запровадити додаткові інструменти для раннього реагування.

Таким чином, розроблення комплексу заходів щодо виявлення, критеріїв ідентифікації та методики визначення системно важливих банків дасть змогу максимально уникнути ризиків банкрутства потенційних системно важливих банків, що допоможе забезпечити стабільність соціально-економічного стану держави.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement (Covernote) // Basel Committee of Banking Supervision. 2011 (November). URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs207cn.pdf>.
2. Continental Illinois and «Too Big to Fail» // Сайт Федеральної корпорації страхування депозитів. URL: [http://www.fdic.gov/bank/historica/history/235\\_258.pdf](http://www.fdic.gov/bank/historica/history/235_258.pdf).
3. Новикова В. Функционирование и регулирование системно значимых банков в Республике Беларусь // Банковский вестник. 2013. № 8. С. 33–38.
4. Лавренюк В.В. Сутність та критерії ідентифікації системно важливих банків / І.В. Краснова, В.В. Лавренюк // Вісник НБУ. 2015. № 5. С. 55–60.
5. Praet P. Macro-prudential and financial stability statistics to improve financial analysis of exposures and risk transfers // Fifth ECB Conference on Statistics on «Central Bank statistics: What did the financial crisis change». 2010. – (19–20 October). P. 52–62.
6. Guidance to assess the systemic importance of finance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations October 2009. URL: <http://www.imf.org/xtremal/np/g20/pdf/100109a.pdf>.
7. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement (Covernote) // Basel Committee of Banking Supervision. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs207cn.pdf>.

8. ECB. December 2006 Financial Stability Review. URL: <https://www.ecb.int/pub/pdf/other/financialstabilityreview200612en.pdf>.

9. Системоутворюючий банк. Офіційне інтернет-видавництво Національного банку України. Глосарій банківської термінології. URL: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id).

10. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement. Basel Committee on Banking Supervision, Rules text. 2011. URL: <http://www.bis.org/publ>.

11. Global systemically important banks: updated assessment methodology and the higher loss absorbency requirement. Basel Committee on Banking Supervision. URL: 2013. URL: <http://www.bis.org/publ>.

12. A framework for dealing with domestic systemically important banks. Basel Committee on Banking Supervision. 2012. URL: <http://www.bis.org/publ>.

13. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків» від 25.12.2014 р. № 863. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13264040>.

14. Національний банк України: офіц. Сайт. URL: <https://bank.gov.ua/>.

15. Набок Р. Системно важливі банки: підходи до побудови нагляду / Р. Набок // Вісник Національного банку України. 2014. № 7. С. 39–43. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu\\_2014\\_7\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2014_7_19).

16. Фонд Гарантування Вкладів Фізичних Осіб «Стислі результати аналізу Дельта банку». URL: [http://www.fg.gov.ua/images/bank/delta/Delta\\_forensic.pdf](http://www.fg.gov.ua/images/bank/delta/Delta_forensic.pdf).

17. Пашкевич, А. Системно значимые финансовые институты на примере банков Беларуси / А. Пашкевич, М. Власенко // Банкаўскі веснік, 2013. № 19. С. 27–36.

18. Річні звіти НБУ // Національний банк України: офіц. сайт. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=15727773&cat\\_id=36450](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15727773&cat_id=36450)

19. Фінансова звітність ПАТ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua/about/finansovajaochetnost/>.

20. Фінансова звітність ПАТ «Ощадбанк». URL: <http://www.oschadbank.ua/ua/about/reporting/>.

21. Фінансова звітність ПАТ «Укресімбанк». URL: [https://www.eximb.com/ukr/about/annual\\_report](https://www.eximb.com/ukr/about/annual_report).

22. Руденко В. Що буде з державними банками? 12 березня, 2018. URL: <https://hromadske.ua/posts/shcho-bude-z-derzhavnymy-bankamy>.

#### REFERENCES:

1. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement (Covernote) // Basel Committee of Banking Supervision. 2011 (November).: Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs207cn.pdf>.

2. Continental Illinois and «Too Big to Fail» // Сайт Federalnoi korporatsii strakhuvannia depozytiv. Available at: [http://www.fdic.gov/bank/historica/history/235\\_258.pdf](http://www.fdic.gov/bank/historica/history/235_258.pdf).

3. Novykova V. (2013) Funktsyonyrovanye y rehu-lyrovanye systemno znachymykh bankov v Respublyke Belarus [Functioning and regulation of systemically important banks in the Republic of Belarus]. Bankovskiy vesnyk. no 8. pp. 33–38. (in Belarus).

4. Lavreniuk V.V. (2015) Sutnist ta kryterii identyfikatsii systemno vazhlyvykh bankiv [The essence and criteria for identifying systemically important banks] Visnyk NBU. no 5. pp. 55–60. (in Ukrainian).

5. Praet P. (2010) Macro-prudential and financial stability statistics to improve financial analysis of exposures and risk transfers// Fifth ECB Conference on Statistics on “Central Bank statistics: What did the financial crisis change”.(19–20 October ). pp. 52–62.

6. Guidance to assess the systemic importance of finance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations October 2009. Available at: <http://www.imf.org/xtremal/np/g20/pdf/100109a.pdf>.

7. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement (Covernote) // Basel Committee of Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs207cn.pdf>.

8. ECB. December 2006 Financial Stability Review [Elektronnyi resurs]. – Available at: <https://www.ecb.int/pub/pdf/other/financialstabilityreview200612en.pdf>.

9. Systemoutvoriuiuchy bank [System-building bank] Ofitsiine internet-vydavnytstvo Natsionalnoho banku Ukrainy. Hlosarii bankivskoi terminolohii. – Available at: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id).

10. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement. Basel Committee on Banking Supervision, Rules text (2011). Available at: <http://www.bis.org/publ>.

11. Global systemically important banks: updated assessment methodology and the higher loss absor-

bency requirement. Basel Committee on Banking Supervision (2013). Available at: <http://www.bis.org/publ>.

12. A framework for dealing with domestic systemically important banks. Basel Committee on Banking Supervision (2012). Available at: <http://www.bis.org/publ>.

13. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok vyznachennia systemno vazhlyvykh bankiv» (25.12.2014). [Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine "On Approval of the Regulation on the Procedure for the Designation of Systemically Important Banks"] no863. Available at: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13264040>. (in Ukrainian).

14. Natsionalnyi bank Ukrainy: [National Bank of Ukraine] ofits. sait. Available at: <https://bank.gov.ua/> (in Ukrainian).

15. Nabok R. (2014) Systemno vazhlyvi banky: pidkhody do pobudovy nahliadu / R. Nabok [Systemically important banks: approaches to supervising] Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. no 7 .pp. 39–43. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu\\_2014\\_7\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2014_7_19). (in Ukrainian).

16. Fond Harantuvannia Vkladiv Fizychnykh Osib «Styli rezultaty analizu Delta banku». [Fund for the Guarantee of Contributions of Physical Persons "Condensed Results of the Delta Bank Analysis"] Available at: [http://www.fg.gov.ua/images/bank/delta/Delta\\_forensic.pdf](http://www.fg.gov.ua/images/bank/delta/Delta_forensic.pdf).

17. Pashkevych, A. (2013) Systemno znachymyie finansovye ynstytuty na prymere bankov Belarusy [Systemically significant financial institutions on the example of Belarusian banks] Bankaŷski vesnik, no 19. pp. 27–36. (in Belarus).

18. “Richni zvity NBU” [Annual reports of the NBU]. Natsionalnyi bank Ukrainy: ofits. sait. <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/> Available at: [article?art\\_id=15727773&cat\\_id=36450](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15727773&cat_id=36450) (in Ukrainian).

19. Finansova zvitnist PAT «Pryvatbank» [Financial Statements of PJSC "PrivatBank"] Available at: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost/>. (in Ukrainian).

20. Finansova zvitnist PAT «Oshchadbank» [Financial statements of PJSC "Oschadbank"] Available at: <http://www.oschadbank.ua/ua/about/reporting/>. (in Ukrainian).

21. Finansova zvitnist PAT «Ukreximbank» [Financial statements of PJSC "Ukreximbank"] Available at: [https://www.eximb.com/ukr/about/annual\\_report](https://www.eximb.com/ukr/about/annual_report). (in Ukrainian).

22. Rudenko V. (2018) Shcho bude z derzhavnymy bankamy? [What will happen to state-owned banks?] Available at: <https://hromadske.ua/posts/shcho-bude-z-derzhavnymy-bankamy>. (in Ukrainian).

**Malakhova O.L.**Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Banking  
Ternopil National Economic University**Klimovich R.A.**Graduate Student,  
Ternopil National Economic University**IDENTIFICATION OF SYSTEMATICALLY IMPORTANT BANKS  
AS THE BASIS OF THE STABILITY OF THE BANKING SYSTEM**

In today's conditions of the course of economic processes, the role of the banking system is critical to the socio-economic development of society, and therefore, a special attention from the standpoint of ensuring the stability of its functioning requires the definition of banking institutions that can play a system-forming role in the financial system. Thus, the definition of systemically important banks is a key issue for the development of the banking system, both in domestic and international practice, since systemically significant banks can negatively affect not only other credit and financial institutions but also through the "effect of infection" to spread troubles to the real sector of the economy.

The issue of identifying systemically important banks has recently been the subject of lively discussions. That is why the study of the term "systemically important bank" has made it possible to identify a large number of diverse views of both theoretical scholars and practitioners of banking.

Obviously, given the situation in modern realities, the NBU should improve the system of identification and regulation of systemically important banks. First of all, it is necessary to establish additional requirements for the capital of systemically important banks to cover the negative impact of systemic risks, which will increase their resilience.

We would like to note that the main and most important indicator of the banking system, in general, should be the trust of the population. This indicator is quite common in many countries of the world. Therefore, the NBU and banks should work on improving this indicator, as during the period of financial fluctuations the population's actions are reflexive, which in turn negatively affects the banking system of the country as a whole.

## ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

## TO THE QUESTION OF DETERMINING THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT OF THE SYSTEM OF COMPULSORY SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE

*У статті досліджено роль соціального страхування у фінансовій системі держави. Розглянуто фінансовий аспект обов'язкового соціального страхування. Запропоновано використання низки критеріїв для оцінки ефективності управління системою соціального страхування. Проведено аналіз показників соціального страхування за останні роки. Обґрунтовано, що використання на практиці критеріїв оцінки сприятиме ефективному управлінню системою соціального захисту в Україні.*

**Ключові слова:** соціальне страхування, матеріальне забезпечення застрахованих осіб, соціальні послуги, управління соціальним страхуванням, критерії оцінки ефективності управління.

*В статье исследована роль социального страхования в финансовой системе государства. Рассмотрен финансовый аспект обязательного социального страхования. Предложено использование ряда критериев для оценки эффективности управления системой социального страхования. Проведен анализ показателей социального стра-*

*хования за последние годы. Обосновано, что использование на практике критериев оценки будет способствовать эффективному управлению системой социальной защиты в Украине.*

**Ключевые слова:** социальное страхование, материальное обеспечение застрахованных лиц, социальные услуги, управление социальным страхованием, критерии оценки эффективности управления.

*The article examines the role of social insurance in the financial system of the state. The financial aspect of compulsory social insurance is considered. The author proposes the use of a number of criteria for assessing the effectiveness of the social insurance system management. In the coverage of the criteria, the analysis of social insurance indicators in recent years has been carried out. It is substantiated that the use in practice of the evaluation criteria will contribute to the effective management of the social security system in Ukraine.*

**Key words:** social insurance, material security of insured persons, social services, management of social insurance, criteria for assessing the effectiveness of management.

УДК 369.032

**Петрушка О.В.**

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія Тернопільський національний економічний університет

**Постановка проблеми.** Забезпечення максимально високого рівня добробуту громадян та соціальної стабільності суспільства є одним з актуальних завдань держави. Досягнути цього можливо шляхом удосконалення діючої системи соціального захисту, домінуючим складником якої виступає соціальне страхування. Основна роль соціального страхування полягає у забезпеченні застрахованих осіб матеріальними благами та послугами внаслідок настання певних соціальних ризиків: старості, хвороби, безробіття, втрати годувальника та ін. Саме завдяки ефективному управлінню органів соціального страхування можна досягнути високих соціальних стандартів та створити нову модель соціального захисту в Україні, яка відповідатиме принципам соціальної справедливості та економічної ефективності.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблемні питання стосовно управління системою соціального страхування є предметом дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних науковців: В. Базилевича, О. Білик, М. Горної, С. Кропельницької, К. Павлюк, К. Савченко, М. Сєдової, М. Хювнера, В. Роїка та ін. Проте подальшого вивчення потребують питання визначення основних параметрів оцінки ефективності управління фондами соціального страхування в Україні.

**Постановка завдання.** Головною метою дослідження є визначення основних критеріїв оцінки ефективності управління фінансовими

ресурсами фондів соціального страхування та їх детальний огляд.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Розвиток та функціонування системи соціального страхування в Україні є одними з найважливіших завдань соціальної політики нашої держави, яка полягає у забезпеченні гарантійних прав та матеріального захисту громадян, що опинилися у скрутному становищі внаслідок настання певних страхових ризиків. Виходячи із цього, управління системою соціального страхування забезпечується виконанням низки завдань, серед яких: класифікація ризиків, які підлягатимуть обов'язковому соціальному страхуванню, встановлення рівня соціальних внесків, забезпечення компенсацій втраченого заробітку в разі настання страхових випадків та організація їх виплат застрахованим особам, планування доходів та витрат фондів соціального страхування, адміністрування страхових внесків, а також контроль над формуванням та використанням фінансових ресурсів соціального страхування.

Підвищення рівня ефективності управління системою соціального страхування в Україні вимагає вирішення низки важливих завдань, що полягають у забезпеченні необхідною кількістю та структурою трудових ресурсів; скороченні розривів між рівнями матеріального забезпечення працюючих та непрацюючих громадян; формуванні фондів грошових коштів для покриття соціальних виплат та

ін. Основними проблемами системи соціального страхування є недосконалість та розбіжність законодавчої бази у сфері соціального страхування, високі адміністративні витрати фондів соціального страхування, які створюють перешкоди для забезпечення матеріальних виплат застрахованим особам, низька якість надання соціальних послуг, а також здійснення неефективного управління соціальними процесами в державі [1, с. 1349].

Для визначення ефективності управління системою соціального страхування доцільно застосувати критерії оцінки, які розглянемо нижче.

*Дотримання міжнародних стандартів мінімальних норм соціального захисту.* Міжнародні стандарти «Про мінімальні норми соціального забезпечення» № 102 були затверджені ще в 1952 р. у Женеві на 35-й сесії Генеральної конференції Міжнародної організації праці (МОП), а ратифіковані Україною лише в березні 2016 р. Цей документ передбачає не тільки страховий, а й бюджетний механізм забезпечення соціальних виплат, установлює мінімальні розміри виплат у разі настання страхових випадків, які можуть сягати 40–50% від розміру середньої заробітної плати залежно від характеру страхового ризику, категорії осіб, яким можуть бути призначені соціальні допомоги, а також основні нормативи щодо строків виплат та їх періодичності. Сьогодні досить проблематичним для України є дотримання мінімальних стандартів, визначених Конвенцією № 102, особливо в галузі медичного та пенсійного забезпечення. Спостерігається негативна тенденція стосовно фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я, залишаються невирішеними питання запровадження обов'язкового медичного страхування, а також забезпечення лікарськими препаратами під час амбулаторного обслуговування. Щодо пенсійного забезпечення, то, згідно з нормами Конвенції, мінімальний розмір пенсії за віком, інвалідністю чи втрати годувальника повинен становити не менше 40% від середньої заробітної плати в регіоні [2, с. 36]. Починаючи з 2008 р. мінімальний розмір пенсій із компенсаціями та соціальними доплатами в Україні пови-

нен бути не нижче прожиткового мінімуму. Якщо порівняти середній прожитковий мінімум пенсіонера із середньою заробітною платою в Україні, то станом на 01.07.2018 цей показник становить близько 17% (рис. 1), що є підтвердженням незадовільного стану соціального забезпечення українських громадян та не відповідає вимогам стандартів Міжнародної організації праці.

*Обґрунтованість страхових тарифів.* Установлення розміру страхових тарифів на обов'язкове соціальне страхування повинно здійснюватися виходячи з оцінки зміни частоти страхових випадків. При цьому важливим є наявність кореляційного зв'язку між динамікою кількості потерпілих у результаті настання страхової події і незмінністю тарифів та той чи інший вид соціального страхування. Щодо України, то зміна ставки єдиного соціального внеску загалом або ж у розрізі відрахувань до фондів соціального страхування відбувається під впливом таких економічних чинників, як дефіцитність бюджетів фондів соціального страхування, податковий тягар, тиск роботодавців та ін.

*Стабільність нормативно-правової бази соціального страхування.* Як показує практика, законодавча база щодо соціального забезпечення громадян нашої держави є вкрай нестабільною, що створює перешкоди для ефективного управління системою соціального страхування. Наприклад, для того щоб бачити позитивні зрушення у розвитку державного пенсійного страхування, зокрема його накопичувального складника, необхідно забезпечити стабільність пенсійного законодавства в довгостроковій перспективі [4]. Для цього, на нашу думку, варто здійснювати кожні три-п'ять років незалежну актуарну оцінку формування пенсійних накопичень, що дасть змогу приймати виважені рішення на рівні держави стосовно величини тарифів на пенсійне страхування.

*Адміністрування внесків на обов'язкове соціальне страхування.* Проведена в 2013 р. в Україні реформа адміністрування єдиного соціального внеску у довготерміновій перспективі, на нашу думку, негативно впливатиме на розвиток державного соціального страхування. Так,

Назва показника	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р. (станом на 01.07.2018)
Прожитковий мінімум для осіб, що втратили працездатність, грн.	949,00	1247,00	1373,00	1435,00
Середньомісячна заробітна плата, грн.	4207,33	5187,33	7105,43	8377,83
Співвідношення прожиткового мінімуму до середньомісячного розміру заробітної плати, %	22,55	24,04	19,32	17,13

Рис. 1. Оцінка стану соціальної політики України за 2015–2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [3]



відповідно до визначених повноважень, фонди соціального страхування втратили мотиви до мобілізації необхідних обсягів сплаченого єдиного соціального внеску. Крім того, послаблюється зв'язок між заохочувальними заходами фондів соціального страхування та зростанням їхніх доходів. Через це в останніх зменшуються стимули розробляти і застосовувати інноваційні заходи, спрямовані на поглиблення фінансової грамотності населення та розуміння необхідності участі в державному соціальному страхуванні. Варто також зазначити, що уніфікація адміністрування єдиного соціального внеску та податків ще більше стирає межі між цими платежами в очах учасників соціального страхування, які мають цілком різну економічну природу. Передача повноважень щодо прогнозування надходжень єдиного соціального внеску та їх аналізу до Державної фіскальної служби України, на нашу думку, підриває спроможність фондів соціального страхування самостійно формувати стратегію розвитку та реалізовувати її на практиці.

Незважаючи на наявні системні недоліки наявної системи адміністрування єдиного соціального внеску, в короткотерміновому періоді її застосування, на нашу думку, все ж може справляти позитивний вплив на мобілізацію єдиного соціального внеску в Україні. Сьогодні в нашій державі функціонує великий тіньовий сектор економіки зі значним поширенням нелегальної зайнятості та неофіційної оплати праці. Отже, для масштабного зменшення цього сектору об'єктивно необхідні нестандартні радикальні заходи, спрямовані насамперед на легалізацію зайнятості та оплати праці. У цьому контексті розширення повноважень органу, що здійснює адміністрування єдиного соціального внеску, створить кращі передумови для вирішення цього дуже важливого завдання для розвитку системи соціального страхування в Україні.

*Відсутність у органів управління ресурсами соціального страхування функцій та завдань, не пов'язаних із соціальним страхуванням.* Практично всі фонди соціального страхування, крім основних функцій стосовно соціального забезпечення застрахованих громадян, виконують додаткові функції, які знаходяться поза межами управління фінансовими ресурсами обов'язкового соціального страхування. Наприклад, територіальні органи Пенсійного фонду України щороку виконують низку додаткових функцій (надання соціальної допомоги різним категоріям населення), які ускладнюють потоки фінансових ресурсів, документообіг, контроль над формуванням та використанням коштів державного соціального страхування. Крім того, спостерігається негативна тенденція «здорожчання» таких соціальних виплат.

*Точний розрахунок планових та прогнозних показників системи соціального страхування.* Велике значення під час управління фінансовими ресурсами соціального страхування мають коректний розрахунок планових і прогнозних показників доходів та витрат органів соціального страхування та мінімальне залучення коштів з єдиного казначейського рахунку держави. В останні роки загострилися проблеми з належним наповненням фінансовими ресурсами бюджетів фондів соціального страхування України. Так, наприклад, органи державного управління вдавалися до залучення коштів єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів бюджету Пенсійного фонду України. Проте, як свідчить вітчизняний досвід, для недопущення заборгованості з виплат пенсій здебільшого позички надають і тоді, коли на єдиному казначейському рахунку залишається фактично недостатньо коштів, що не забезпечують навіть видатки державного та місцевих бюджетів. Це створює соціальну напругу, насамперед, в органах місцевого самоврядування, які, маючи на своїх рахунках кошти, не можуть вчасно розрахуватися за одержані товари, роботи, послуги [5, с. 32].

*Обґрунтованість страхових резервів та ефективність їх використання.* Фінансові ресурси резервного фонду формуються для своєчасного фінансування поточних витрат фондів – матеріального забезпечення застрахованих або страхових виплат потерпілим у разі настання страхових випадків унаслідок стихійного лиха. Рішення про зарахування тимчасово вільних коштів, у тому числі резерву коштів фондів, на депозитний рахунок приймає правління за умови, що дані фінансові ресурси, за попередніми розрахунками, не підлягають використанню для здійснення поточних виплат протягом найближчих 15 календарних днів. При цьому загальний залишок на поточному казначейському рахунку того чи іншого соціального фонду не може бути менше ніж 50% місячної потреби в коштах [6].

*Можливість самостійного розрахунку застрахованим призначених їм сум страхових виплат (пенсій, соціальних допомог, компенсаційних виплат).* У зв'язку з реформуванням системи соціального страхування в Україні та постійними змінами у законодавстві стосовно ставок єдиного соціального внеску, розмірів відрахувань до фондів, змінами страхового стажу та розмірів інших соціально важливих показників існує значна складність у самостійному розрахунку застрахованими соціальних виплат, які належать їм по різних видах соціального страхування. Велику роль у виконанні завдання належного інформування громадян про їхню роль у загальнообов'язковому державному соціальному страхуванні, на нашу думку, може відіграти запровадження єдиної інформаційної системи, яка покликана надавати

інформацію про очікуваний розмір соціальних виплат після внесення до системи необхідних параметрів (розміру середньомісячної заробітної плати застрахованого, страхового стажу, наявної групи інвалідності та ін.). Автоматизована система інформування про очікувані соціальні виплати дасть змогу підвищити фінансову грамотність застрахованих осіб та спонукатиме останніх до того, щоб належним чином реагувати в разі уникнення працедавцем передбаченої законодавством сплати єдиного соціального внеску.

*Доцільність залучення недержавних фінансових інституцій до управління коштами обов'язкового соціального страхування.* Крім держави, яка представлена фондами соціального страхування, на страховому ринку можуть проводити діяльність недержавні організації (страхові компанії та недержавні пенсійні фонди) у сфері соціального страхування, які доповнюють асортимент ринку страхування спеціальними послугами. Залучення недержавних фінансових інститутів з обов'язкового пенсійного або медичного страхування доцільне тільки тоді, якщо доходи від інвестування фінансових ресурсів соціального страхування, що є в їх розпорядженні, значно перевищують їхні адміністративно-управлінські видатки.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, урахувавши вищезазначені критерії, під час прийняття управлінських рішень керівні органи фондів соціального страхування зможуть оптимізувати використання фінансових ресурсів системи соціального захисту, вдосконалити адміністрування соціальних внесків та діяльність уповноважених органів, зробивши її більш прозорою та зрозумілою для застрахованих осіб, а також забезпечити інтеграцію України в міжнародну систему соціального страхування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чебан І.А., Абрамова А.С. Оцінка стану системи соціального страхування в Україні. Молодий вчений. 2017. № 11 (51). С. 1346–1350.
2. Sedova M.L. Criteria for evaluating the effectiveness of compulsory social insurance system management. Вестник Финансового университета. 2012. № 1. С. 34–41.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstst.gov.ua>.
4. Hufner M. What Would Bismarck Have Done? URL: <http://www.theglobalist.com/StoryId=36515>.
5. Жаліло А.Я. Реформи державних фінансів України: перші результати та подальші перспективи: аналітична доповідь. К.: НІСД, 2011. 50 с.
6. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. URL: <http://www.msp.gov.ua>.

#### REFERENCES:

1. Cheban I.A., Abramova A.S. (2017) Ocinka stanu systemy socialnogo straxuvannya v Ukraini [An estimation of the state of the system of social security is in Ukraine]. Young Scientist. no. 11 (51). pp. 1346-1350.
2. Sedova M.L. (2012) Criteria for evaluating the effectiveness of compulsory social insurance system management. Announcer of financial university. no. 1. pp. 34-41.
3. Oficijnyj sajт Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstst.gov.ua> (accessed 22 September 2018).
4. Hufner M. What Would Bismarck Have Done? Available at: <http://www.theglobalist.com/StoryId=36515> (accessed 24 September 2018).
5. Zhalilo Y. A. (2011) Reformy derzhavnyx finansiv Ukrainy: pershi rezultaty ta podalshi perspektyvy [Reforms of state finances of Ukraine: first results and subsequent prospects]. Analytical lecture. Kyiv: NISD. (in Ukrainian)
6. Oficijnyj sajт ministerstva socialnoyi polityky Ukrainy. Available at: <http://www.msp.gov.ua> (accessed 24 September 2018).

**Petrushka O.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Instructor at Department of Finance  
named after S.I. Yuriy,  
Ternopil National Economic University

### **TO THE QUESTION OF DETERMINING THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT OF THE SYSTEM OF COMPULSORY SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE**

Ensuring the highest possible level of welfare of citizens and social stability of society is one of the urgent tasks of the state. Thanks to the effective management of the social insurance institutions, it is possible to achieve high social standards and to create a new model of social protection in Ukraine that is consistent with the principles of social justice and economic efficiency. To determine the effectiveness of the social insurance system management, it is expedient to apply the following assessment criteria.

*Observance of international standards of minimum standards of social protection.* Today, there is a negative tendency towards the financial provision of health care institutions; the issue of the introduction of compulsory health insurance remains unresolved. Regarding pensions, according to international standards, the minimum age, invalidity or survivors' pension should be at least 40% of the average wage in the region.

*Reasonableness of insurance tariffs.* The establishment of the size of insurance tariffs for compulsory social insurance should be based on the assessment of the change in the frequency of insurance claims.

*Stability of the legal base of social insurance.* As practice shows, the legislative framework for the provision of social security to the citizens of our state is extremely unstable, which creates barriers for the effective management of the social insurance system.

*Administration of contributions to compulsory social insurance.* According to the designated authority, social insurance funds lost the motivation to mobilize the necessary amount of the paid single social contribution.

*The absence of social insurance resources management functions and tasks not related to social insurance.* Almost all social insurance funds, in addition to the main functions regarding the social security of insured citizens, carry out additional functions that are beyond the control of the financial resources of compulsory social insurance.

*Accurate calculation of planned and forecast indicators of the social insurance system.* An important role in the management of financial resources of social insurance is played by the correct calculation of planned and forecast indicators of income and expenditure of social insurance institutions and the minimum attraction of funds from the single treasury account of the state.

*The possibility of an independent calculation of insured nominal amounts of insurance payments.* Due to the reform of the social insurance system in Ukraine and the constant changes in the legislation, there is a considerable complexity in the independent calculation of the insured social benefits that belong to it in various types of social insurance.

*The expediency of attracting non-state financial institutions to the management of compulsory social insurance.* The involvement of non-state financial institutions in compulsory pension or medical insurance is appropriate only if the income from investing financial resources of social insurance which is disposal far exceeds their administrative and managerial expenses.

Taking into account the abovementioned criteria in making managerial decisions, the governing institutions of social insurance funds will be able to optimize the use of financial resources of the social protection system, improve the administration of social contributions, and also ensure the integration of Ukraine into the international system of social insurance.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ

### THEORETICAL ASPECTS OF PUBLIC CONTROL

УДК 342.9

**Савчук С.В.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів  
імені С.І. Юрія  
Тернопільський національний  
економічний університет

**Коломийчук Н.М.**

к.е.н.,  
доцент кафедри фінансів  
імені С.І. Юрія  
Тернопільський національний  
економічний університет

*У статті розглянуто теоретичні аспекти громадського контролю на державному та місцевому рівнях, обґрунтовано необхідність здійснення та посилення його ролі в умовах трансформаційних перетворень. Досліджено зарубіжний досвід громадського контролю та можливості його впровадження у вітчизняну практику.*

**Ключові слова:** контроль, громадський контроль, державне управління, місцеве самоврядування, політичний процес, громадські інституції.

*В статье рассмотрены теоретические аспекты общественного контроля на государственном и местном уровнях, обоснована необходимость осуществления и усиления его роли в условиях трансформационных преобразований. Исследованы зару-*

*бежный опыт общественного контроля и возможности его внедрения в отечественную практику.*

**Ключевые слова:** контроль, общественный контроль, государственное управление, местное самоуправление, политический процесс, общественные институты.

*The theoretical aspects of public control at the state and local levels are considered in the article, the necessity of implementation and strengthening of its role in the conditions of transformational transformations is substantiated. The foreign experience of public control and the possibility of its introduction in the national practice are researched.*

**Key words:** control, public control, state administration, local self-government, political process, public institutions.

**Постановка проблеми.** Сучасні виклики розвитку демократичного суспільства та активізація процесів децентралізації вимагають посилення ролі громадського контролю як на державному, так і на місцевому рівнях. При цьому зростає необхідність модернізації системи здійснення даного контролю за діями влади, зважаючи на ситуацію у зовнішньополітичному, фінансово-економічному та гуманітарному середовищі України.

У результаті масштабної безвідповідальності та корупції в державному апараті спостерігалися розбалансованість фінансової системи, наявність диспропорцій у розподілі бюджетних коштів, непрозорість у прийнятті управлінських рішень, неефективність державних інституцій, нездатність відстоювати інтереси громадськості тощо. Тому найважливішим завданням сьогодні є утвердження демократизації суспільних відносин та забезпечення фінансової стабільності в державі для першочергового задоволення інтересів населення. Нагальними також залишаються питання щодо приведення до ладу політико-правової та соціально-економічної дійсності, що передбачає вихід із системних та інституційних криз. При цьому громадськість повинна відігравати істотну роль у цих процесах, мати можливість впливати на процес прийняття рішень органів державної влади та місцевого самоврядування стосовно різних сфер життєдіяльності суспільства.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Серед вітчизняних авторів, які торкаються у своїх дослідженнях теми громадського контролю, можна передусім назвати тих, хто досліджує ще й питання демократії. Це М. Баймуратов, О. Батанов, О. Лазор, О. Лисяк, Н. Мішина, Т. Наливайко, О. Орловський, С. Саханенко, В. Селіванов, Т. Яременко та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є з'ясування природи громадського контролю та

обґрунтування його необхідності в сучасних умовах трансформаційних перетворень.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

В умовах розбудови в Україні демократичної, соціальної, правової держави громадський контроль є незамінним чинником розвитку суспільства та невід'ємним складником системи публічного управління, який забезпечує підтримку владно-громадських відносин у стані стабільності й рівноваги. Саме природа громадського контролю й походить від взаємовідносин влади і громадськості.

Особливого значення набуває громадський контроль як система контролю над державним апаратом і органами місцевого самоврядування. Громадський контроль у сфері державного управління – досить нове надбання суспільства, яке знайшло своє нормативне закріплення лише на початку ХХ ст. Такий контроль над діяльністю органів державного управління і місцевого самоврядування є важливою формою реалізації демократії та способом залучення громадян до управління суспільством та державою [1].

В умовах сьогодення роль громадського контролю у забезпеченні законності та правомірності в управлінні державними та місцевими фінансами тільки зростає, що забезпечує як цільове спрямування бюджетних коштів, так і максимальне врахування інтересів громадськості, дотримуючись законодавчих норм. Проте все ж ефективно поєднання державного та громадського контролю дасть змогу уникнути корупційного впливу на державотворчі процеси.

Зважаючи на специфіку здійснення, поняття «громадський контроль» у фінансовій науці тлумачать у широкому розумінні.

Громадський контроль – це контроль громадян та громадських об'єднань над відповідністю законодавству України діяльності органів державної

влади та органів місцевого самоврядування на всіх рівнях управління, суб'єктів господарювання, результати якого мають рекомендаційний характер. Громадський контроль – це контроль суспільства над діями чиновників та депутатів усіх рівнів.

Громадський контроль, як правило, здійснюється через діяльність громадських об'єднань, пресу, консультативні дорадчі органи, створені при органах державної влади та органах місцевого самоврядування, а також безпосередньо через громадян, та спрямований на попередження та виявлення фактів неврахування інтересів громадськості у процесі прийняття управлінських рішень, у тому числі стосовно питань бюджету [2].

Важливим на всіх етапах становлення демократичного суспільства залишається забезпечення публічності та прозорості, що сприяє посиленню взаємозв'язку державного управління із суспільством та громадянами. Публічність включає доступність державного управління для громадян через право вибору відповідних органів виконавчої влади та участь в їхній діяльності; прозорість їх функціонування; громадський контроль над діяльністю органів публічного управління та їх посадових осіб, дотриманням конституційно закріплених інтересів суспільства, прав і свобод громадян [3, с. 53]. За твердженням одного з провідних сучасних правознавців В. Селиванова, «лише за умови розвиненої політичної й правової культури демократичного громадянського суспільства, яке не просто на законній, а, насамперед, правовій основі контролює державну владу, державно організоване суспільство в змозі як обмежувати, так і самообмежувати державні імперативні адміністративно-командні прагнення» [4, с. 254].

Сьогодні громадяни розраховують та опираються передусім на власні сили, тримаючи дистанцію у відносинах з органами державної влади. Попри це високою є готовність громадян активно відстоювати та захищати свої права, цінності, інтереси в надскладних ситуаціях. Необхідною умовою запобігання дезінтеграції суспільства і держави, відновлення балансів у суспільних відносинах є взаємодія громадянського сектору з державою. Однак сьогодні така взаємодія не є повною мірою налагодженою. Залучення громадянського суспільства до трансформаційних процесів є невід'ємним чинником демократизації всієї системи державного управління, її відкритості, прозорості та ефективності. Відповідно, громадянське суспільство здобуває максимальні можливості забезпечення інтересів і прав громадян, стає значимим у формуванні та здійсненні як державної політики загалом, так і фінансово-бюджетної зокрема. Система громадського контролю за належних умов піднесення соціальної активності населення й розвитку громадського самоврядування забезпечує дотримання соціальних норм, законодавчих вимог, національних інтересів.

Так, Конституцією України передбачено право громадян «в управлінні державними справами, у всеукраїнському та місцевих референдумах, вільно обирати і бути обраними до органів державної влади та органів місцевого самоврядування» [5]. Проте в сучасних умовах наявний механізм взаємодії громадськості із владою не дає змоги повною мірою використовувати задекларовані права, зокрема щодо безпосередньої участі у здійсненні влади. Хоча громадяни через засоби суспільного впливу все ж можуть запобігти корупційним діям у сфері державного управління.

Контроль над діяльністю органів місцевого самоврядування через загальні збори громадян, місцеві ініціативи, громадські слухання регламентовано Законом України «Про місцеве самоврядування» [6]. На сучасному етапі розвитку демократичної держави актуальною залишається проблема щодо професійного та ефективного застосування таких засобів, а також практичного використання і дотримання законодавчих норм щодо здійснення громадського контролю над діяльністю органів влади різних рівнів.

Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» встановлено принципи державної регуляторної політики, серед яких важливим залишається прозорість та врахування громадської думки, що за своїм змістом означає «відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їхньої регуляторної діяльності, обов'язковий розгляд регуляторними органами ініціатив, зауважень та пропозицій, наданих у встановленому законом порядку фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, обов'язковість і своєчасність доведення прийнятих регуляторних актів до відома фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань, інформування громадськості про здійснення регуляторної діяльності» [7]. Окреслені права громадян, суб'єктів господарювання, їх об'єднань у здійсненні державної регуляторної політики дають змогу здійснювати громадський контроль над державною політикою у різних сферах господарської діяльності.

Важливим на етапі становлення демократичної держави в контексті реалізації реформи децентралізації та забезпечення здійснення громадського контролю став Закон України «Про доступ до публічної інформації», що врегульовує порядок забезпечення та реалізації права кожного на доступ до інформації про діяльність суб'єктів владних повноважень [8]. Це надає широкі можливості громадським інституціям щодо сфери та масштабів здійснюваного ними контролю.

Варто зазначити, що, незважаючи на поступове становлення у вітчизняному законодавстві теоретико-організаційних засад здійснення громадського контролю, все ж окремі питання потребують подальшого законодавчого врегулювання,

зокрема щодо реальної участі та визначення меж впливу громадськості на процес прийняття управлінських рішень, а також відповідальності за неправомірність та хибність прийнятих управлінських рішень, що в подальшому справляють негативний вплив на функціонування держави та задоволення інтересів громадян.

Перешкодами до ефективної взаємодії громадськості та владних структур, активної участі громадських організацій в управлінні залишаються все ж надмірний вплив політичних чинників та наявність бюрократизації в державних процесах, що стримує також успішну реалізацію реформ у країні.

Недосконалість нормативно-правового підґрунтя щодо здійснення громадського контролю, низький рівень поінформованості громадян щодо можливості їхньої участі в управлінських процесах, зокрема у прийнятті відповідних рішень місцевої влади, у тому числі з питань формування та використання бюджетних коштів, призводять до порушення налагодженої співпраці держави та населення.

У контексті вирішення зазначених проблем доцільним є дослідження зарубіжного досвіду здійснення громадського контролю та застосування відповідних методів впливу громадськості на управлінські процеси.

Як свідчить практика зарубіжних країн, громадський контроль є неодмінним складником демократичної держави, і, відповідно, за його відсутності йдеться про обмеження можливостей громадян відстоювати надані їм права та свободи та зростання ризику застосування ними неправових методів для задоволення суспільних інтересів. Адже саме громадський контроль дає змогу провести реальну оцінку діяльності органів влади різних рівнів щодо виконання ними наданих повноважень та забезпечення населення необхідними суспільними благами і послугами. Завдяки ефективній організації громадського контролю у населення зміцнюється довіра до діяльності владних суб'єктів, зростає впевненість у результативності використання бюджетних коштів [9].

Так, у розвинутих демократичних країнах населення, як правило, реалізує свої права контролю над діяльністю органів влади через різноманітні громадські інституції, створені для єдності інтересів громадян. Саме через такі об'єднання вони долучаються до управлінських процесів та реалізації державної політики на всіх рівнях, що гарантовано конституціями більшості держав для захисту інтересів різних верств суспільства. У контексті формування ефективного механізму громадського контролю в низці країн (Великобританії, Ісландії, Норвегії, Румунії, Словенії, Португалії, Республіці Молдова) дієвим є інститут місцевих уповноважених із прав людини (омбудсмени). Саме омбудсмени є спеціально уповноваженими та відносно незалежними контролерами, які в разі

порушення прав і свобод людини рішеннями чи діями органів місцевого самоврядування дають їм поради і рекомендації щодо виправлення та вдосконалення ними своїх рішень. Цілком прийнятним для вітчизняної практики є досвід Бельгії, Фінляндії, Норвегії, Швейцарії, де законодавчими актами регламентовано здійснення попереджувальних заходів через проведення слухань, обговорень чи інших форм взаємодії з громадянами стосовно можливих порушень у діяльності місцевих органів влади [10].

Досліджуючи досвід США, варто зазначити про високий рівень громадського контролю, де громадянам надано реальні можливості для участі в прийнятті управлінських рішень та контролі над їх реалізацією. Безпосередньо громадські інституції можуть притягнути до відповідальності посадовців за незаконні чи неправомірні дії. Підґрунтям до цього є доступ будь-якого громадянина чи громадських організацій до державних документів для одержання повної інформації про діяльність влади. Відповідно до законодавства, у США кожен громадянин може висловити зауваження по окремих політичних, економічних, соціальних чи інших питаннях, що запропоновані органами влади й є обов'язковими для публікування. Також для посадовців існують обов'язково встановлені правила, яких вони повинні дотримуватися. Важливою для ефективного громадського контролю є співпраця громадян і громадських організацій, що дає змогу спільно формувати та реалізовувати політику держави [11].

Як свідчать вітчизняна практика і наявні проблеми, важливим постає наявність належної законодавчої бази, що можна відзначити на прикладі Грузії, де підготовлено «Кодекс місцевого самоврядування Грузії» спільно з неурядовими організаціями, а також проект закону «Про додаткові форми участі населення в місцевому самоврядуванні» в контексті реалізації реформи децентралізації, яким передбачено вдосконалення процедур обов'язкового інформування громадськості про проекти рішень органів муніципалітету, участі громадян у засіданнях колегіальних органів, подачі цивільних петицій [12]. Саме наявність системи демократичних інститутів у суспільстві, що ефективно контролює використання владою бюджетних коштів, є запорукою стабільного розвитку держави та регіонів.

Отже, досвід багатьох країн показує, що в демократичній державі функціонування системи державного управління, діяльність органів влади різних рівнів, а також процес реалізації державних програм, формування та використання бюджетних коштів повинні відображати суспільні переваги, в основу чого має бути покладено інтереси громадськості.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, громадський контроль є невід'ємним атрибу-

том функціонування демократичного суспільства. Саме активізація дій громадськості, зменшення корупційних дій органів влади різних рівнів, поліпшення якості надання суспільних послуг зумовлені посиленням ролі громадського контролю. Перспективи подальшого вдосконалення системи громадського контролю безпосередньо пов'язані з використанням та нагромадженням практичного досвіду, залученням громадськості до прийняття й реалізації владних рішень виходячи з принципів відкритості, прозорості, підзвітності та відповідальності органів влади різних рівнів. Це дасть змогу забезпечити гнучкість політичного процесу та можливість населенню вибирати самостійно або через обраних представників стратегічні вектори розвитку держави та відповідних регіонів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наливайко Т.В. Громадський контроль в Україні як інститут громадянського суспільства: теоретико-правовий аспект: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Львів, 2010. 18 с.
2. Бойчук В.А. «Джинса» чи громадський контроль. Економічна думка. 2015. № 1. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2015/01/8/520298/>.
3. Малиновський В.Я. Державне управління: навч. посіб. Луцьк: Вежа, 2000. 558 с.
4. Селіванов В.М. Право і влада суверенної України: методологічні аспекти: монографія. К.: Ін Юре, 2002. 724 с.
5. Конституція України: станом на 1 верес. 2016 р.: відповідає офіц. тексту. Харків: Право, 2016. 82 с.
6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. Дата оновлення: 11.10.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
7. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11.09.2003 № 1160-IV. Дата оновлення: 26.11.2016. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
8. Про доступ до публічної інформації: Закон України від 13.01.2011 № 2939-VI. Дата оновлення: 01.05.2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>.
9. Іжа М. Громадський контроль в системі публічного управління як ефективний інструмент експертизи державно-управлінських рішень. Державна політика. 2012. № 1. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/2/02.pdf>.
10. Контроль за діяльністю органів місцевого самоврядування (іноземний досвід). Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційно-дослідницьким центром на запит Комітету Верховної Ради України. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29223.pdf>.
11. Кац Е.М. Принцип прозорості урядових структур: як громадяни Сполучених Штатів впливають на державну політику. К., 2000, С. 9.
12. Грузія на шляху розвитку місцевої демократії. 2015. URL: <http://decentralization.gov.ua/reform/item/id/104.6>.

#### REFERENCES:

1. Nalyvaiko T. V. (2010) Hromadskiy kontrol v Ukraini yak instytut hromadianskoho suspilstva: teoretyko-pravovyi aspekt [ Public control in Ukraine as an institution of civil society: theoretical and legal aspect] (PhD Thesis). Lviv, (in Ukrainian)
2. Boichuk V. A "Dzhynsa" chy hromadskiy kontrol. ["Jeans" or public control] Ekonomichna dumka 2015. #1. (in Ukrainian) URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2015/01/8/520298>
3. Malynovskiy V. Y. (2000) Derzhavne upravlinnia [Governance]: navch. posib. – Lutsk: Red. – vyd. vid. „Vezha” Vol. Derzh. un-tu im. Lesi Ukrainky, 558 p. (in Ukrainian)
4. Selivanov V.M. (2002) Pravo i vlada suverennoi Ukrainy: metodolohichni aspekty [The right and power of sovereign Ukraine: methodological aspects] Kyiv: Vydavnychiy Dim „In Yure”, 2002, 724 p. (in Ukrainian)
5. Konstytutsiia Ukrainy: stanom na 1 veres. (2016): vidpovidaie ofits. tekstu [The Constitution of Ukraine]: Kharkiv: Pravo, 2016. 82 p. ( in Ukrainian)
6. Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 21.05.1997 r.#280/97-VR.Data onovlennia [On Local Self-Government in Ukraine: The Law of Ukraine]. (in Ukrainian) URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
7. Pro zasady derzhavnoi rehuliatornoj polityky u sferi hospodarskoi diialnosti: Zakon Ukrainy vid 11.09.2003 r. № 1160-IV. Data onovlennia: 26.11.2016. URL: [On the Principles of State Regulatory Policy in the Field of Economic Activity": Law of Ukraine ]: (in Ukrainian) URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>
8. Pro dostup do publichnoi informatsii: Zakon Ukrainy vid 13.01. 2011 r. №2939-VI. Data onovlennia: 01.05.2015. URL: [On Access to Public Information : Law of Ukraine]. (in Ukrainian) URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>.
9. Izha M. (2012) Hromadskiy kontrol v systemi publichnoho upravlinnia yak efektyvnyi instrument ekspertyzy derzhavno-upravlinskykh rishen. Derzhavna polityka. [Public control in the system of public administration as an effective tool for the examination of state-management decisions] 2012. Vyp. №1. (in Ukrainian) URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/2/02.pdf>
10. Kontrol za diialnistiu orhaniv mistsevoho samovriaduvannia (inozemnyi dosvid). Informatsiina dovidka, pidhotovlena Yevropeiskym informatsiino-doslidnytskym tsentrom na zapyt Komitetu Verkhovnoi Rady Ukrainy. [Control over the activities of local self-government bodies (foreign experience). Information note prepared by the European Information and Research Center at the request of the Verkhovna Rada of Ukraine Committee] (in Ukrainian) URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29223.pdf>
11. Kats E. M. (2000) Pryntsyp prozorosti uriadovykh struktur: yak hromadiany Spoluchenykh shtativ vplyvaiut na derzhavnu polityku. [Principle of Transparency of Government Structures: How United States Citizens Influence Public Policy] Kyiv, 2000, p. 9(in Ukrainian)
12. Ghruzija na shljakhu rozvytku miscevoji demokratiji [Elektronnyj resurs] [Georgia on the path to development of local democracy] 2015. URL: <http://decentralization.gov.ua/reform/item/id/104.6>

**Savchuk S.V.**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at S. Yurii Finance Department,  
Ternopil National Economic University**Kolomyychuk N.M.**Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at S. Yurii Finance Department,  
Ternopil National Economic University

### THEORETICAL ASPECTS OF PUBLIC CONTROL

Modern challenges to the development of a democratic society and the intensification of decentralization processes require the strengthening of the role of public control both at the state and at the local level. As a result of large-scale irresponsibility and corruption in the state apparatus, there was an imbalance in the financial system, the presence of imbalances in the allocation of budget funds, the lack of transparency in the adoption of management decisions, the ineffectiveness of state institutions, the inability to defend the interests of the public, etc. Therefore, the most important task for today is to affirm the democratization of public relations and ensure financial stability in the state with a view to meeting the interests of the population in the first place. Issues of political, legal, and socio-economic reality, which provide for the exit from systemic and institutional crises, remain pressing. At the same time, the public should play a significant role in these processes, have the opportunity to influence the decision-making process of state authorities and local self-government in relation to various spheres of society's life.

With the development of a democratic, legal, social state, the role of public control in ensuring legality and legitimacy in the management of state and local finances is only increasing, which ensures both the targeted direction of budget funds and the maximum consideration of public interests, in compliance with legal norms. An effective combination of state and public control will make it possible to avoid corruption influence on state-building processes.

Public control is an important factor in the development of society and an integral part of the public administration system, which ensures the maintenance of power and public relations in a state of stability and equilibrium. It is the nature of public control and comes from the relationship between the government and the public. Such a control over the activities of state and local government bodies is an important form of implementation of democracy and a way of involving citizens in the management of society and the state.

The maintenance of publicity and transparency is essential at all stages of the formation of a democratic society, which contributes to the strengthening of the relationship between public administration and society and citizens.

The current mechanism of interaction between the public and the authorities does not allow the full use of the declared rights, in particular, concerning direct participation in the exercise of power. Despite the gradual establishment in the domestic legislation of the theoretical and organizational principles for the implementation of public control, yet certain issues require further legislative regulation, in particular, regarding the real participation and definition of the limits of public influence on the process of making management decisions, as well as responsibility for the wrongfulness and falsity of the management decisions taken, which in the future have a negative impact on the functioning of the state and the satisfaction of the interests of citizens. The imperfection of the legal framework for the implementation of public control, the low level of citizens' awareness of the possibility of their participation in management processes, in particular, in the adoption of appropriate decisions of local authorities, including on the issues of the formation and use of budget funds, result in a violation of the established cooperation of the state and population.

In the context of solving these problems, it is expedient to study foreign experience in the implementation of public control and the application of appropriate methods of public influence on management processes. The experience of developed countries shows that in a democratic state, the functioning of the public administration system, the activity of the authorities of different levels, as well as the process of implementation of state programs, the formation and use of budgetary funds should reflect the social benefits, which should be the basis of the interests of the public.



## АНАЛІЗ ВАЛЮТНОГО РИНКУ 2015–2017 РР.: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

### ANALYSIS OF THE EXCHANGE MARKET OF 2015–2017: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

УДК 339.74:336.7

**Стасюк А.В.**

студентка

Університет митної справи та фінансів

**Сосенкова К.Р.**

студентка

Університет митної справи та фінансів

**Заволока Л.О.**

старший викладач кафедри фінансів

суб'єктів господарювання

та страхування

Університет митної справи та фінансів

*Проаналізовано стан валютного ринку України під впливом негативних зовнішніх і внутрішніх чинників. Розглянуто політику НБУ, зокрема щодо використання ним методів валютного регулювання. Розкрито проблемні аспекти функціонування валютних ринків в умовах активізації процесів фінансової глобалізації, макроекономічних валютних ризиків та існуючих світових і вітчизняних фінансових криз. Визначено основні проблеми й можливі перспективи розвитку.*

**Ключові слова:** валютна політика, валютний ринок, валютний курс, валютні інтервенції, валютно-курсова політика НБУ.

*Проанализировано состояние валютного рынка Украины под влиянием негативных внешних и внутренних факторов. Рассмотрена политика НБУ, в частности относительно использования им методов валютного регулирования. Раскрыты проблемные аспекты функционирования валютных рынков в условиях активизации процессов финансовой глобализации, макроэкономических*

*валютных рисков и существующих мировых и отечественных финансовых кризисов. Определены основные проблемы и возможные перспективы развития.*

**Ключевые слова:** валютная политика, валютный рынок, валютный курс, валютные интервенции, валютно-курсовая политика НБУ.

*The state of the foreign exchange market of Ukraine under the influence of negative external and internal factors is analysed. The policy of the NBU, in particular regarding the use of its methods of currency regulation, is considered. The problematic aspects of functioning of currency markets in the conditions of activation of processes of financial globalization, macroeconomic currency risks and existing world and domestic financial crises are revealed. The basic problems and possible prospects of development are determined.*

**Key words:** currency policy, foreign exchange market, exchange rate, currency interventions, currency and exchange rate policy of the NBU.

**Постановка проблеми.** Валютні відносини є однією з найбільш складних сфер ринкового господарства, оскільки в них зосереджено проблеми національної й світової економіки. Валютний ринок та його регулювання займають провідне місце в економічній політиці держави. З огляду на зазначене становище, підвищення ефективності функціонування вітчизняного валютного ринку набуває особливої актуальності. Досліджуючи вплив позитивних або негативних тенденції, можна досягти значних успіхів у досягненні основної мети діяльності Національного банку України (НБУ) – забезпечення стабільності грошової одиниці, якою є гривня.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у структурне дослідження валютно-курсової політики Національного банку України зробили такі відомі вітчизняні науковці та практики, як О. Береславська, А. Гальчинський та ін. Дослідження впливу валютно-курсової політики на макроекономічні показники сучасної економіки України знайшло відображення у працях О. Ігнатової, С. Кучеренка, О. Петрика та ін.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у дослідженні валютно-курсових процесів в Україні та відповідних дій НБУ як реакції на поточне становище.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Валютний курс – вагомий інструмент державної політики. Регулювання валютного курсу має сприяти нарощуванню виробництва та зростанню чистого експорту, що є визначальним чинником економічного розвитку України. Валютний ринок

України, як і валютні ринки більшості країн світу, значною мірою відображає стан економіки країни. Його коротка (за світовими мірками) історія представлена кількома періодами, коли застосовувалися різні підходи до його регулювання. Формування валютного ринку безпосередньо пов'язане з процесами розбудови української держави та реформуванням її економіки [1].

Валютно-курсова політика центрального банку держави є складовою частиною його грошово-кредитної політики, а отже, і загальної державної макроекономічної політики. Таким чином, передумовою проведення ефективної валютно-курсової політики є необхідність визначення чинників, які є ключовими в процесі валютного курсоутворення в Україні і водночас є чинниками макроекономічних валютних ризиків (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка основних макроекономічних показників України в 2015–2017 рр.**

Показник	Рік		
	2015	2016	2017
Державний борг	1333,9	1650,8	2 141, 6
Золотовалютний резерв	13, 29	15, 54	18, 81
ВВП	1988,5	2385,4	2982,9

*Джерело: складено на основі [2; 3]*

На динаміку показників державного боргу значний вплив мала потужна девальвація національної валюти починаючи з 2015 р. Загальний обсяг

державного боргу України у цілому демонструє тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду. За досліджувані три роки сукупний обсяг державного боргу збільшився майже вдвічі – з 1 333,9 млрд. грн. станом на 2015 р. до 2 141,6 млрд. грн. у 2017 р.

Слід зазначити, що наслідком зовнішнього фінансування бюджетного дефіциту було зростання зовнішнього державного боргу (табл. 1), необхідність обслуговування і погашення якого підвищували попит на іноземну валюту на внутрішньому валютному ринку і зумовлювало зниження номінального курсу гривні, що тим самим підвищило макроекономічні валютні ризики України.

За результатом 2017 р. обсяг золотовалютних резервів становив 18,81 млрд. дол. США в еквіваленті, збільшившись протягом року на 21,8%. Серед основних чинників зростання обсягів резервів у 2017 р. можна виокремити додатне сальдо платіжного балансу, а також надходження фінансування від МВФ на рівні близько 1 млрд. дол. США. За період 2015–2017 рр. золотовалютний резерв збільшився на 41,4%.

У таких умовах девальвація національної валюти вмість призведе до стрімкого зростання співвідношення боргу до ВВП. Згідно з даними НБУ, за підсумками 2017 р. держборг досяг 72% ВВП. Тобто, незважаючи на збільшення ВВП у півтора рази, збільшується й обсяг держборгу, причому темпи його росту є більшими.

За таких обставин ситуація на валютному ринку є ще вкрай напруженою. Валютно-курсова політика національної економіки на нинішньому етапі історичного розвитку націлена на реалізацію регулятивного впливу держави, а саме НБУ, на стан і можливості коливання обмінного курсу національної грошової одиниці щодо долара США. Саме тому динаміка валютного курсу гривня/долар найбільш точно відображає зміни у валютно-курсовій політиці НБУ.

Аналіз кон'юнктури валютного ринку України доцільно розпочати з характеристики поточ-

них тенденцій, що склалися на валютному ринку (табл. 2). Стан валютного ринку України можуть характеризувати такі показники:

- офіційний курс гривні щодо інших валют;
- середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою;
- обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України;
- обсяг валютних інтервенцій, здійснюваних НБУ [4].

Валютний курс спричиняє суттєвий вплив на зовнішньоекономічну торгівлю: зростання курсу гривні неодмінно сприятиме збільшенню цін на міжнародному ринку на продукцію, вироблену в Україні, і навпаки. Водночас динаміка валютного курсу не лише викликає зміну, а й відображає особливості цінової конкурентоспроможності країни.

Обсяг операцій із готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України, а саме купівлі, за підсумком 2017 р. значно зріс та становив 801,7 млрд. дол. США проти 134,3 млрд. дол. США в 2016 р. Тобто обсяг купівлі збільшився майже в шість разів, тоді як порівняно з 2015 р. – у 4,5 рази.

Тенденцією 2015–2017 рр. було значне переважання обсягів купівлі валюти над обсягами продажу, що було необхідним для мінімізації негативного впливу іноземних валют на економічну безпеку держави, підтримки рівноваги платіжного балансу та стабільності національної валюти, поповнення міжнародних резервів.

Одним з основних інструментів валютного регулювання в Україні виступають валютні інтервенції НБУ. Ситуація з обсягом валютних інтервенцій, здійснюваних НБУ протягом 2015–2017 рр., була неоднозначною. За 2015 р. було присутнє переваження купівлі над продажем на 76,2%. А в 2016–2017 рр. застосування валютних інтервенцій було переорієнтоване на збільшення запасів валютних резервів держави та збільшення продажу за 2016–2017 рр. відповідно в 2 та 4, 6 рази.

Таблиця 2

Основні тенденції валютного ринку в 2015–2017рр.

Показник	Рік		
	2015	2016	2017
Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України з готівковою іноземною валютою (млн. дол. США в еквіваленті):			
– обсяг валюти, купленої банками в населення;	180,3	134,3	801,7
– обсяг валюти, проданої населенню	59,6	96,4	736,5
Обсяг валютних інтервенцій, здійснюваних НБУ:			
– купівля;	120,0	115,0	50,0
– продаж	28,6	234,4	232,5
Середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою:			
– продаж у дол. США;	2498,76	2703,74	2760,73
– купівля в дол. США	2442,21	2658,23	2744,07
Офіційний курс гривні до долара США	24,0	27,2	28,1

Джерело: складено на основі [5]

Середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою за 2015–2017 рр. залишався доволі стійким. Різниця між курсом купівлі та продажу становила за 2015 р. 2,3%, тоді як за 2016 р. зменшилася до 1,7%. Після деякої стабілізації на ринку різниця між курсами продажу та купівлі готівкової валюти на офіційному валютному ринку також скоротилася та встановилася в середньому на рівні 0,6% за підсумками 2017 р.

З початку 2017 р. національна валюта втратила частину своєї вартості. Офіційний курс гривні до долара США за 2015–2017рр. збільшився до 28,1 грн. за 1 дол. США. Причин для такої тенденції декілька, зокрема позначилися значні витрати на обслуговування державного боргу, а також від'ємний зовнішньоторговельний баланс. Послаблення гривні відносно долара США починаючи з 2017 р. зумовлене значною мірою зростанням попиту на іноземну валюту з боку нафто- та газотрейдерів, а також помірним зростанням цін на нафту на світовому ринку [6].

Зважаючи на дестабілізацію валютного ринку України, спричинену сукупністю політичних і соціально-економічних чинників, упровадження НБУ характеризувалися проведенням валютної лібералізації шляхом пом'якшення тимчасових антикризових обмежень, необхідність у яких була вичерпана. Основні положення нормативних актів Нацбанку щодо забезпечення стабільності на валютному ринку зазначають:

- пом'якшено валютні обмеження для операцій, пов'язаних із зовнішньоторговельною діяльністю;
- Національний банк запровадив спрощений порядок купівлі іноземної валюти для повернення за кордон іноземному інвестору процентів, нарахованих на залишок коштів на інвестиційному рахунку;
- знято обмеження на проведення операцій з обміну безготівковою іноземною валютою для фізичних осіб, які не є підприємцями;
- спрощено порядок купівлі та перерахування іноземної валюти за операціями іноземних інвесторів;
- уможливлено кредитування у гривні під заставу іноземної валюти на рахунках клієнтів;
- лімітування щодо видачі готівкових коштів в іноземній валюті з поточних (у т. ч. карткових) та депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати на добу;
- обмеження максимальної суми продажу готівкової іноземної валюти;
- обмеження на суму переказів фізичними особами іноземної валюти за межі України з диференціацією залежно від наявності підтверджуючих документів;
- обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті;

- обмеження строку розрахунків за операціями з експорту та імпорту;
- заборона дострокового погашення кредитів, позик (зокрема, фінансової допомоги) в іноземній валюті за договорами з нерезидентами;
- виключно у гривні видача готівкових коштів у межах України за електронними платіжними засобами, що емітовані як резидентами, так і нерезидентами, та ін. [5].

Крім того, для забезпечення стабілізації ситуації на валютному ринку доцільно зосередитися на таких напрямках:

- розвивати фінансовий ринок та якісні інструменти для заощаджень;
- створювати інституційно-правове середовище, яке б забезпечувало приплив іноземного капіталу;
- розв'язувати проблему подолання значного дефіциту державного бюджету і платіжного балансу;
- створювати належні умови для функціонування альтернативних каналів грошової трансмісії;
- унеможливити неконтрольоване використання кредитів рефінансування на валютному ринку;
- розробити механізми залучення довгострокових гривневих ресурсів;
- забезпечити достатній обсяг золотовалютних резервів та здійснювати пошук нестандартних джерел їх наповнення.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, основні показники, що характеризують стан валютного ринку України, мають негативну динаміку, що не може не відобразитися на діяльності вітчизняних підприємств, особливо імпортерів. Спостерігається суттєве ослаблення національної валюти та дестабілізація валютного ринку, що провокує непрогнозованість фінансових результатів діяльності економічних суб'єктів.

Таким чином, валютна політика Національного банку України повинна бути спрямована на розроблення й упровадження комплексу заходів щодо повернення довіри до національної валюти, лібералізації валютного ринку та продовження режиму плаваючого курсоутворення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаряга Л.О. Нестабільність валютного курсу в Україні. Вісник соціально-економічних досліджень; за ред. М.І. Зверькова (гол. ред.) та ін. 2015. Вип. 2. № 57. С. 43–50.
2. Сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://minfin.com.ua>.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Черкашина К.Ф., Бур І.С. Тенденції валютного ринку України. Інфраструктура ринку. 2017. № 5. С. 186–189.

5. Офіційний сайт Національного банку України.  
URL: <http://www.bank.gov.ua>.

6. Аналітичний огляд валютного ринку України.  
URL: <http://rurik.com.ua>.

### REFERENCES:

1. Garyaga L.O. (2015) Exchange rate instability in Ukraine Bulletin of Social and Economic Research; for ed. E. Zvieriakov (chief editor) [and others]. – Vip. 2. – No. 57. – P. 43-50.

2. Website of the Ministry of Finance of Ukraine. – [Electr. resource]. – Available at: <http://minfin.com.ua>

3. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Cherkashin K.F., Boer I.S. (2017) Trends in the foreign exchange market of Ukraine // Market Infrastructure. – No. 5. – P. 186-189.

5. Official site of the National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Available at: <http://www.bank.gov.ua>

6. Analytical review of the foreign exchange market of Ukraine [Electronic resource]. – Available at: <http://rurik.com.ua>.

**Stasyuk A.V.**

Student

University of Customs and Finance

**Sosenkova K.R.**

Student

University of Customs and Finance

**Zavoloka L.O.**

Senior Instructor at Department of Finance

of Business Entities and Insurance,

University of Customs and Finance

### ANALYSIS OF THE EXCHANGE MARKET OF 2015–2017, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

In today's Ukraine, the currency market and its regulation occupy a leading place in economic policy. Foreign exchange relations are one of the most complex areas of a market economy since they focus on the problems of the national and world economy. The foreign exchange market of Ukraine, as well as currency markets of most countries of the world, largely reflects the state of the economy of the country.

The article investigates the currency market in the context of the NBU currency and exchange rate policy. The significant weakening of the national currency and the destabilization of the foreign exchange market are determined, provoking unpredictable financial indicators of economic entities. The state of the foreign exchange market of Ukraine under the influence of negative external and internal factors is analysed. The policy of the NBU, in particular regarding the use of its methods of currency regulation, is considered. The problematic aspects of the functioning of foreign exchange markets in the conditions of activation of processes of financial globalization, macroeconomic currency risks are revealed.

Consequently, the main indicators characterizing the state of the foreign exchange market in Ukraine are negative dynamics, which cannot but affect the activity of domestic enterprises, especially importers. There is a significant weakening of the national currency and the destabilization of the foreign exchange market, which provokes not the forecasting of the financial performance of economic entities.

Thus, the monetary policy of the National Bank of Ukraine should be aimed at the development and implementation of a set of measures to return confidence in the national currency, the liberalization of the currency market and the extension of the floating exchange rate regime.

## БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

### BUDGETING IN UKRAINE: ESTABLISHMENT AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

УДК 336.14:352

**Татарин Н.Б.**к.е.н., доцент,  
доцент кафедри державних та місцевих  
фінансівЛьвівський національний університет  
імені Івана Франка**Негода І.І.**магістр  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка

*У статті розглянуто сутність бюджетування в Україні та визначено перспективи його подальшого розвитку. Досліджено програмно-цільовий метод бюджетування, який займає центральне місце серед інших методів завдяки високому рівню ефективності розподілу обмежених бюджетних ресурсів, а також можливості встановлення чітких пріоритетів економічного і соціального розвитку та забезпечення цільового спрямування бюджетних коштів на їх реалізацію.*

**Ключові слова:** бюджет, державний бюджет, місцевий бюджет, бюджетування, доходи, видатки.

*В статье рассмотрена сущность бюджетирования в Украине и определены перспективы его дальнейшего развития. Исследован программно-целевой метод бюджетирования, который занимает центральное место среди других методов благодаря высокому уровню эффективности*

*распределения ограниченных бюджетных ресурсов, а также возможности установления четких приоритетов экономического и социального развития и обеспечения целевого направления бюджетных средств на их реализацию.*

**Ключевые слова:** бюджет, государственный бюджет, местный бюджет, бюджетирование, доходы, расходы.

*The article discusses the essence of budgeting in Ukraine and outlines the prospects for its further development. The program-target method of budgeting, which is central among other methods due to the high level of efficiency of distribution of limited budget resources, as well as the possibility of establishing clear priorities of economic and social development, and ensuring the targeted direction of budget funds for their implementation, was explored.*

**Key words:** budget, state budget, local budget, budgeting, incomes, expenditures.

**Постановка проблеми.** Ринкові умови сьогодення вимагають від учасників фінансової сфери нових підходів до їхньої діяльності, зокрема підвищення якості послуг, забезпечення стійкості, надійності й стабільності. Побудова вітчизняної економіки на ринкових засадах, стратегічний курс України на євроінтеграцію, глобалізація економічних процесів у поєднанні з кризовими потрясіннями, спричиненими зовнішніми та внутрішніми чинниками, потребують посилення значення бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку в поєднанні з ринковими важелями й інструментами. Завдання полягає у тому, щоб з урахуванням переваг ринкової економіки підвищувати роль економічних методів управління, зокрема за допомогою доходів і видатків бюджету, та посилювати їхній вплив на зміцнення економіки й зростання добробуту громадян.

Однак в умовах обмеженості фінансових ресурсів, які держава спроможна спрямувати на соціальний та економічний розвиток, особливої актуальності набувають питання вдосконалення процесу бюджетування та програмно-цільового методу формування бюджету як інструмента підвищення ефективності використання бюджетних коштів та посилення важелів бюджетної політики.

В Україні впродовж останніх років відбувається поступовий перехід від традиційного витратного підходу до формування бюджетів до програмно-цільового методу, тому надзвичайно актуальним завданням є вирішення таких питань, як оптимізація процесу управління бюджетними видатками, визначення їхньої структури та контроль над

ефективним використанням бюджетних коштів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням цієї проблематики займалися такі зарубіжні вчені, як: Дж.М. Кейнс, А.В. Каретто, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, В. Танзі; серед українських учених можна виділити наукові роботи В. Андрущенка, В. Базилевича, О. Василика, В. Демянишина, О. Кириленко, І. Луніної, В. Опаріна, Ю. Пасічника, А. Соколовської, В. Федосова, Ф. Ярошенка.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сутності бюджетування в Україні та визначення перспектив його подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бюджетування як управлінська технологія виникло у другій половині ХХ ст. у розвинених країнах і застосовувалося у фінансах господарюючих суб'єктів.

Спеціальні технології бюджетування, що об'єднують аналіз, приймання бюджетних рішень та управління фінансами на державному і місцевому рівнях, досліджувалися різними науковцями і практиками у сфері фінансів, і з часом виробилися різні підходи до розуміння сутності цього процесу.

У вітчизняній науковій думці існує розуміння поняття «бюджетування» як стандартизованого процесу визначення обсягу і складу витрат, пов'язаних із діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів та забезпеченням покриття цих витрат ресурсами підприємства. Стандартизований процес бюджетування базується як на самостійно розроблених підприємством, так і на загальновизначених вимогах і процедурах, перед-

бачених національними стандартами бухгалтерського обліку [9].

На рівні держави під бюджетуванням розуміється систематична і конструктивна діяльність органів державної влади й управління. Така діяльність ґрунтується на специфічних чинниках владного впливу на об'єкт управління і на загальних принципах державного управління, метою якого є узгодження інтересів суспільства, держави та суб'єктів господарювання.

Бюджетування в системі державного управління є одним з основних елементів управлінського циклу, який являє собою систему формування і розподілу бюджетних ресурсів, необхідних для реалізації суб'єктом управління покладених на нього функцій. Поняття «бюджетування» у вузькому сенсі можна визначити як процес формування, погодження, затвердження, виконання та контролю над виконанням бюджету [2].

Особливості бюджетування в державному управлінні:

- на його основі забезпечується перевірка дотримання та виконання нормативно встановлених завдань і рішень;
- воно спрямоване на цільове, раціональне та більш ефективне використання фінансових коштів;
- з його допомогою можна домогтися підвищення ефективності роботи державних органів через удосконалення їхньої структури та оптимізації управлінського впливу.

Цілі бюджетування представлено на рис. 1.

У розвинених країнах за останні 50 років методи, технології та процедури бюджетного управління зазнали швидких і суттєвих змін – від традиційного бюджету, бюджету від результатів виконання, базового бюджетування, бюджетування «з нуля»,

бюджетування sunset до бюджету на основі цільових програм.

Методи бюджетування, які здебільшого мали місце у державному управлінні, такі [3]:

- постатейний бюджет – проста система рахунків із зазначенням об'єктів видатків, є простим інструментом створення бюджетних рахунків, які можна уніфіковано застосовувати у складних умовах державного управління. Такий метод ускладнює розуміння взаємозв'язків між спожитими чинниками та завданнями, основна увага приділяється правильності видатків, а не доцільності результатів;
- складання бюджету з нуля – вибір відбувається на основі зв'язків між спожитими чинниками, обсягами робіт і виходом із погляду ефективності та впливів, здійснюється вибір із-поміж конкуруючих ресурсних стратегій залежно від їх рейтингу, що дає змогу виключити або зменшити низько пріоритетні програми чи напрями діяльності й збільшити фінансування високопріоритетних за рахунок перерозподілу ресурсів;
- бюджет орієнтований на результат, за якого відповідальність не обмежується ідеями фіскальної єдності та дотримання стандартів, робиться акцент на очікуваному результаті, включає оцінку роботи, результативність та досягнення;
- програмно-цільове бюджетування, яке здійснюється на основі складання та виконання програм, установлення пріоритетів цілей та завдань, що дає змогу забезпечити досягнення найважливіших цілей за наявних або очікуваних ресурсів та інші методи.

Починаючи з 60-х років ХХ ст. відбувається рішучий перехід до планування бюджету й управління ним на основі аналізу альтернатив. У зв'язку



Рис. 1. Основні цілі бюджетування

із цим останніми десятиліттями в західних країнах набули поширення програмно-цільові бюджети (у тому числі на середньо- й довгостроковий період), відомі також як бюджети пріоритетів. Вони призначені для реалізації загальнонаціональних стратегічних інтересів, відповідно до яких окремим відомствам, галузям, регіонам, програмам, проектам, грантам виділяються ліміти коштів.

Бюджетування в сучасних умовах передбачає:

- встановлення обсягів і структури грошових доходів держави, джерел доходів протягом бюджетного періоду;
- формування структури та обсягів, адресацію грошових витрат держави протягом бюджетного періоду;
- досягнення певного рівня збалансованості грошових доходів і витрат держави за бюджетний період;
- виділення пріоритетних напрямів витрачання грошових коштів держави, які повинні бути гарантованими, забезпеченими (захищені статті державного бюджету);
- ув'язку бюджетів з основними напрямками державної економічної і соціальної політики;
- створення державних резервів, запасів грошових коштів і регулювання внутрішнього і зовнішнього державного боргу [2].

Бюджетування включає у себе всі заходи, пов'язані з визначенням напрямів витрачання бюджетних ресурсів, визначенням необхідних обсягів здійснення витрат та можливих обсягів акумулювання доходів бюджету, співставленням цих показників та визначенням їхньої структури.

В Україні донедавна в процесі формування бюджетів застосовувався постатейний (традиційний) метод, за яким видатки планувалися на короткострокову перспективу (один рік), при цьому увага зосереджувалася на поточних видатках і адміністративних потребах, які визначалися з використанням затверджених нормативів.

У постатейного бюджетування, безумовно, є перевага – розподіл бюджетних коштів за видами

витрат, за рахунок чого створюються умови для контролю над цільовим використанням бюджетних коштів. Поряд із цим існує низка недоліків традиційного способу бюджетування: по-перше, знівельована система оцінки результативності та ефективності бюджетних витрат; по-друге, високий ступінь деталізації витрат не сприяє гнучкості виконання бюджету (на практиці впродовж фінансового року витрати можуть неодноразово корегуватися як із кількісної, так і якісної позицій); по-третє, низький рівень відповідальності безпосередньо бюджетотримувачів, що не сприяє подальшому підвищенню ефективності управління державними фінансами; по-четверте, хоча й до повноважень розпорядників бюджетних коштів належить процедура контролю, але об'єктом його є лише цільове використання грошових ресурсів, обсяги та строки витрачання, відповідність витрат детальному плану [9].

Така методологія не має чіткого зв'язку між ресурсами, які були витрачені, та результатами, які отримала громадськість, оскільки такий розподіл не дає змоги ні законодавчій, ні виконавчій гілці влади визначити ефективність та результативність профінансованих послуг.

За обмеженості ресурсів необхідне підвищення ефективності державних витрат, тобто досягнення результатів із меншими затратами. За таких умов постатейний метод бюджетування перестає бути ефективним, й актуальності набуває застосування програмно-цільового методу бюджетування.

Відмінності традиційного та програмно-цільового методу наведено в табл. 1.

Програмно-цільовий метод в Україні було продекларовано під час складання проекту державного бюджету на 2002 р., а 14 вересня 2002 р. Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 539-р. було схвалено Концепцію застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі.

Відповідно до ст. 2 Бюджетного кодексу України, ПЦМ у бюджетному процесі – це метод управління бюджетними коштами для досягнення кон-

Таблиця 1

**Особливості програмно-цільового та постатейного (традиційного) методів формування бюджету**

<b>Постатейний метод</b>	<b>Програмно-цільовий метод</b>
Планування бюджету здійснюється на короткострокову перспективу – на 1 рік	Планування бюджету здійснюється на середньострокову перспективу – на 3–5 років
Бюджет складається у розрізі бюджетних функцій та кодів економічної класифікації видатків	Бюджет складається у розрізі бюджетних програм та кодів економічної класифікації
Обґрунтування видатків здійснюється на основі «історичних даних», без оцінки доцільності видатків та якості бюджетних послуг	Обґрунтування видатків «від майбутнього» на основі визначених цілей здійснення видатків і показників соціальної та економічної ефективності та результативності
Відсутність відповідальності за результати діяльності бюджетних установ та якості послуг, що надаються	Персональна відповідальність керівників установ та організацій за досягнення результатів бюджетних програм
Бюджет спрямований лише на утримання бюджетних установ, їх мережі	Бюджет спрямований на досягнення найбільш ефективних результатів від здійснення бюджетних видатків

кретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу [1].

Особливими складниками ПЦМ у бюджетному процесі є: бюджетні програми; відповідальні виконавці бюджетних програм; паспорти бюджетних програм; результативні показники бюджетних програм.

Перехід до застосування ПЦМ у бюджетному процесі на рівні державного бюджету здійснювався у три етапи.

**Перший етап** розпочався у 2002 р. та передбачав:

- удосконалення форм бюджетних запитів головних розпорядників бюджетних коштів;
- розроблення програмної класифікації видатків державного бюджету, в якій чітко визначалися би бюджетні програми та відповідальні виконавці бюджетних програм у розрізі відповідних головних розпорядників бюджетних коштів із встановленням відповідності кодів програмної класифікації кодам функціональної класифікації видатків бюджету;
- запровадження окремих елементів середньострокового планування бюджету;
- визначення та прогнозування середньострокових цілей, на досягнення яких необхідно спрямувати діяльність уряду, визначення пріоритетів діяльності головного розпорядника бюджетних коштів у межах очікуваних бюджетних коштів на наступні періоди;
- розроблення напрямів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів та базового переліку результативних показників, що характеризують виконання бюджетних програм.

На **другому етапі** (2003–2004 рр.) передбачалося [8]:

- запровадження складання паспортів бюджетних програм;
- перегляд бюджетних програм, удосконалення їхньої структури та чітке визначення напрямів діяльності у межах однієї бюджетної програми;
- перехід до поглибленого середньострокового бюджетного планування, насамперед розроблення процедури прогнозування видатків на конкретні бюджетні програми на майбутні періоди;
- застосування ПЦМ під час формування та виконання місцевих бюджетів.

На **третьому етапі** (2005 і наступні роки) передбачалося здійснення оцінки стану запровадження ПЦМ у бюджетний процес та подальше вдосконалення підходів до формування і виконання бюджету на основі ПЦМ.

Що стосується місцевих бюджетів, то запровадження ПЦМ на місцевому рівні є одним із напрямів реформування державних фінансів. Такі напрями реформ задекларовані у відповідних стратегічних документах уряду. Одним із таких

документів є Концепція реформування місцевих бюджетів, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23.05.2007 № 308-р.

Метою Концепції визначено підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їхнього сталого розвитку, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення; зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування, посилення впливу системи формування місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток та поліпшення добробуту громадян України [7].

Згідно з положеннями Концепції запровадження ПЦМ, планування та виконання місцевих бюджетів відбувалися поетапно протягом 2009–2014 рр.

На виконання Концепції Міністерством фінансів України було видано Наказ від 02.08.2010 № 805 «Про основні підходи до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів», яким визначено доцільність поетапного запровадження ПМЦ: спочатку у 43 місцевих бюджетах пілотних регіонів із подальшим залученням до впровадження ПЦМ усіх обласних, районних бюджетів, бюджетів міст республіканського значення, Автономної Республіки Крим та обласного значення пілотних регіонів та бюджет міста Києва, а з 2013 року – бюджетів об'єднаних територіальних громад, що будуть створюватися згідно із законом. Починаючи з 2014 р. передбачалося поширення ПЦМ на всі місцеві бюджети [5].

Так, у рамках експерименту практично всі місцеві бюджети (крім бюджетів сіл, селищ та міст районного підпорядкування) планувалися та виконувалися у традиційному форматі й одночасно формували всі документи у програмно-цільовому форматі.

У рамках реалізації реформи міжбюджетних відносин у грудні 2014 р. внесено зміни до Бюджетного кодексу, якими передбачено, що ПЦМ у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів, які мають взаємовідносини з державним бюджетом, застосовується починаючи зі складання проєктів місцевих бюджетів на 2017 р. (п. 18 розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення»).

Сьогодні вважається, що найсучаснішою, найбільш прогресивною й ефективною формою бюджетування є програмно-цільове бюджетування.

Основними перевагами цього методу є передбачення результатів виконання кожної бюджетної програми та оцінка ефективності використання державних коштів на кожному етапі. За оцінками фахівців, сьогодні кращого методу формування, реалізації, моніторингу й контролювання виконання бюджету, а також оцінювання результативності бюджетних програм не існує.

Однак під час запровадження програмно-цільового методу в бюджетний процес на сучасному етапі розвитку України виникає низка проблем.



Застосування цього методу нині є здебільшого формальним, що, своєю чергою, стримує якісне надання державних послуг та ефективно використання бюджетних коштів. Упровадження програмно-цільового методу в Україні не дає очікуваних результатів, тобто не має адекватного приросту ефективності бюджетних видатків, продовжується необґрунтоване фінансування чисельних державних і регіональних програм, яке зумовлює розпорошення та зниження ефективності витрачання обмежених бюджетних ресурсів [4].

Окрім вищезазначеного, проблематика впровадження програмно-цільового методу, насамперед, зумовлена наявністю великої кількості неефективних та неузгоджених між собою програм, неналежного їх фінансування та відсутністю дієвих заходів щодо контролю їх виконання. Нечіткість визначення мети, завдань та заходів у межах програм зумовлює їх нереалістичність та недосяжність. Також проблемою є негнучкість та інертність бюджетних програм, адже зміна або їх коригування потребує внесення змін до бюджету територіальної громади, що, як правило, є складним та довготривалим процесом.

Ще однією важливою проблемою під час застосування програмно-цільового методу є проблема визначення ефективності деяких програм, яка пов'язана з тим, що суспільні блага та послуги важко піддаються кількісній оцінці. Показник результативності є описовим або кількісним індикатором, що характеризує результат діяльності або успішність руху до досягнення поставленої мети. Проте деякі види діяльності та результати важко піддаються кількісному виміру і на практиці виявляється дуже важко оцінити кінцеві результати діяльності в чистому вигляді, без урахування впливу зовнішніх чинників, а в певних ситуаціях результати діяльності важко передбачити [3].

У сучасних умовах необхідна перебудова бюджетного процесу для створення між виконавцями програм конкуренції за бюджетні ресурси, яка в підсумку сприяє підвищенню якості послуг. Наприклад, це може бути досягнуто передбаченням можливості скорочення або повним припиненням фінансування програм у разі їх неефективної реалізації та супроводженням підвищення відповідальності за використання бюджетних коштів.

Подолання проблем на етапі впровадження в практичну діяльність програмно-цільового методу на всіх рівнях можливе шляхом ужиття певних заходів [8]:

- створення єдиної методологічної бази програмно-цільового методу формування та виконання бюджету та середньострокового бюджетного планування для державного та місцевих бюджетів;
- розроблення базового переліку та наукового обґрунтування фінальних показників результатив-

ності (ефективності) надання бюджетних програм та можливості їх використання на місцевому рівні;

- створення системи моніторингу результативності надаваних бюджетних послуг для оцінки якості роботи закладів бюджетної сфери та оцінки ефективності бюджетних витрат на основі аналізу ступеня досягнення кінцевих результатів;
- стимулювання органів управління, їх структурних підрозділів до пошуку резервів підвищення ефективності бюджетних витрат;
- упровадження автоматизованої системи обміну статистичними даними, які необхідні для здійснення планування, між органами виконавчої влади на всіх рівнях бюджетної системи та ін.

Впровадження зазначених пропозицій забезпечить прозорість та зрозумілість бюджетного процесу для громадян, поліпшить якість надання державних послуг та значно підвищить ефективність розподілу й використання коштів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, бюджетування – це специфічна форма бюджетного менеджменту, його важливий складник, пов'язаний із розробленням та аналізом бюджетів, окремих кошторисів і державних програм на основі альтернативних варіантів.

У розвинених країнах за останні 50 років методи, технології та процедури бюджетного управління зазнали швидких і суттєвих змін – від традиційного бюджету, бюджету від результатів виконання, базового бюджетування, бюджетування «з нуля», бюджетування sunset до бюджету на основі цільових програм.

Програмно-цільовий метод бюджетування займає центральне місце серед інших методів завдяки високому рівню ефективності розподілу обмежених бюджетних ресурсів, а також можливості встановлення чітких пріоритетів економічного і соціального розвитку та забезпечення цільового спрямування бюджетних коштів на їх реалізацію. В Україні програмно-цільовий метод використовується під час формування державного бюджету як основний із 2002 р. Однак існують проблеми, що сповільнюють його ефективно впровадження в практичну діяльність.

Основні чинники, що стримують ефективність упровадження ПЦМ у бюджетний процес в Україні:

- складність методу та низький рівень методологічної забезпеченості практичного застосування елементів ПЦМ;
- відсутність ефективної системи стратегічного та середньострокового бюджетного планування, недотримання принципів стратегічного планування під час розроблення бюджетних програм;
- недосконалість механізмів оцінки ефективності та відсутність моніторингу виконання бюджетних програм, відсутність державних стандартів надання соціальних послуг;

- неузгодженість програм із бюджетними ресурсами, відсутність системності та повноти фінансування бюджетних програм, спрямованих на вирішення найактуальніших та найгостріших проблем;

- слабкість вимог до відповідальності керівників бюджетних установ за ефективність використання бюджетних коштів.

Для успішного впровадження ПЦМ на всіх рівнях бюджетної системи в Україні необхідно мати чітко визначені стратегічні програми уряду, впроваджувати елементи стратегічного бюджетного планування, розробляти й удосконалювати програми розвитку регіонів, розвивати систему показників виконання бюджетних програм. Ці заходи забезпечать прозорість та зрозумілість бюджетного процесу, покращать якість надання державних послуг та значно підвищать ефективність використання коштів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України (нова редакція) від 08.07.2010 № 2456-УІ. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Качагіна Л.В. Бюджетування як найбільш ефективний напрямок фінансового менеджменту. Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. 2013. № 4(20). С. 65–69.

3. Кульчицький М.І. Проблеми та перспективи бюджетування в Україні. Ефективна економіка. 2012. № 6. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2012\\_6\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_29).

4. Ливдар М.В. Програмно-цільовий метод складання бюджету. Галицький економічний вісник. 2009. № 2. С. 109–114.

5. Про затвердження Основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів: Наказ Міністерства фінансів України № 805 від 02.08.2010. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/documents/rmg144-2010-%F0>.

6. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 538-р від 14.09.2002. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgiibin/laws/main.cgi?nreg=538-2002-%F0>.

7. Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів: Розпорядження Кабінету Міністрів України

№ 308-р від 23.05.2007. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/308-2007-%D1%80>.

8. Станкус Т. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів. Х.: Фактор, 2017. 128 с.

9. Федосов В.М. Бюджетний менеджмент: підручник; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. К.: КНЕУ, 2004. 864 с.

#### REFERENCES:

1. Budget Code of Ukraine (new edition) dated 07/08/2010 № 2456-UI [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Kachagina L.V. Budgeting as the most effective direction of financial management / L.V. Kachagina // Bulletin of Kryvy Rih Economic Institute of KNEU. – 2013. – No. 4 (20). – P. 65-69.

3. Kulchytskyi M.I. Problems and Perspectives of Budgeting in Ukraine / M.I. Kulchytskyi. // Effective economy. – 2012. – No. 6. – Mode of access: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2012\\_6\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_29).

4. Livdar MV Program-Target Method of Budgeting / MV Livdar // Galician Economic Journal. – 2009. – No. 2. – P. 109-114.

5. On Approval of the Basic Approaches to Implementation of the Program-Target Method of Preparation and Implementation of Local Budgets [Electronic Resource]: Order of the Ministry of Finance of Ukraine No. 805 dated August 2, 2010 – Access Mode: <http://zakon.rada.gov.ua/documents/rmg144-2010-%F0>

6. On Approval of the Concept of Application of the Program-Target Method in the Budget Process [Electronic Resource]: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 538-r dated September 14, 2002. – Access Mode: <http://zakon.rada.gov.ua/cgiibin/laws/main.cgi?nreg=538-2002-%F0>.

7. On Approval of the Concept of Reforming Local Budgets [Electronic Resource]: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 308-r of May 23, 2007. – Access Mode: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/308-2007-%D1%80>.

8. Stankus T. Program-target method in the budget process at the level of local budgets / T. Stankus. – X.: Factor, 2017. – 128 p.

9. Fedosov VM Budget Management: under the umbrella. / Ministry of Education and Science of Ukraine, KNEU; Ed. VM Fedosov. – K.: KNEU, 2004. – 864 p.

**Tataryn N.B.**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of State and Local Finance  
Ivan Franko National University of Lviv**Negoda I.I.**Master  
Ivan Franko National University of Lviv**BUDGETING IN UKRAINE: ESTABLISHMENT AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT**

The article discusses the essence of budgeting in Ukraine and outlines the prospects for its further development. Market conditions of today require from the financial sector new approaches in their activities, in particular, improving the quality of services, ensuring stability, reliability and sustainability. The construction of a domestic economy on a market basis, Ukraine's strategic course on European integration, the globalization of economic processes, coupled with crisis shocks caused by external and internal factors, require the strengthening of the budgetary regulation of socio-economic development in conjunction with market levers and instruments.

The challenge is to increase the role of economic management methods, in particular through budget revenues and expenditures, and enhance their impact on the consolidation of the economy and the growth of the well-being of citizens, taking into account the benefits of a market economy.

Budgeting includes all activities related to determining the directions of spending budget resources, determining the necessary volumes of expenditure and possible amounts of accumulation of budget revenues, comparing these indicators and defining their structure.

The program-target method of budgeting, which is central among other methods due to the high level of efficiency of distribution of limited budget resources, as well as the possibility of establishing clear priorities of economic and social development, and ensuring the targeted direction of budget funds for their implementation, was explored.

So, budgeting is a specific form of budget management, an important component of the development and analysis of budgets, individual budgets and government programs based on alternative options.

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ РИНКОВОГО ПІДХОДУ  
ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІPROBLEMS OF USING THE MARKET APPROACH  
TO THE EVALUATION OF ENTERPRISE VALUE IN UKRAINE

УДК 658.15

**Чубка О.М.**к.е.н., доцент кафедри фінансів  
Національний університет  
«Львівська політехніка»**Ярошевич Н.Б.**к.е.н., доцент кафедри фінансів  
Національний університет  
«Львівська політехніка»**Познякова О.І.**асистент кафедри фінансів  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

*У статті проведено характеристику ринкового підходу до оцінки вартості підприємства та його методів (порівняння продажів, мультиплікаторів, галузевих коефіцієнтів). Визначено переваги підходу. Виділено проблеми використання підходу. Запропоновано вирішення окремих проблем для забезпечення об'єктивності оцінки вартості підприємства.*

**Ключові слова:** ринковий підхід, ринкова ціна акції, ринкова вартість підприємства, метод порівняння продажів, метод мультиплікаторів, метод галузевих коефіцієнтів.

*В статті проведена характеристика ринкового підходу к оценок стоимости предприятия и его методов (сравнение продаж, мультипликаторов, отраслевых коэффициентов). Определены проблемы использования подхода. Предложено реше-*

*ние отдельных проблем для обеспечения объективности оценки стоимости предприятия.*

**Ключевые слова:** рыночный подход, рыночная цена акции, рыночная стоимость предприятия, метод сравнения продаж, метод мультипликаторов, метод отраслевых коэффициентов.

*The article describes a market approach for assessing the value of an enterprise and its methods (comparison of sales, multipliers, sectoral coefficients). The advantages of the approach and problems of its use are highlighted. The solving of separate problems is proposed in order to ensure the objectivity of estimating the value of an enterprise.*

**Key words:** market approach, market share price, market value of the enterprise, method of comparison of sales, method of multipliers, method of branch coefficients.

**Постановка проблеми.** Важливим фінансово-економічним показником, що характеризує результативність діяльності підприємства, його фінансовий стан та перспективи розвитку, є ринкова вартість, а ключовою метою будь-якого підприємства поряд із максимізацією прибутку є максимізація його ринкової вартості. Ринкова вартість виступає важливим об'єктом управління, вона є відображенням позитивних очікувань інвесторів на ринку, оскільки різко реагує не лише на зміни у господарській діяльності, такі як підвищення рентабельності, збільшення платоспроможності, зменшення інвестиційного ризику, отримання конкурентних переваг тощо, а й на вплив макроекономічних показників та загальний стан кон'юнктури ринку. Основним критерієм, що враховується під час оцінки ринкової вартості, є корисність у грошовому вираженні, яку приносить підприємство його власникам. Тому виникає необхідність у правильності та об'єктивності визначення вартості підприємства, що відбувається через використання певних методів та визначає актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Основні критерії, які мають бути враховані під час здійснення оцінки вартості підприємства, принципи, на яких базується оцінка, перелік підходів, які відповідають американській та європейській практиці, зазначені в національних стандартах оцінки [1]. Проте відсутність у стандартах чітко прописаного алгоритму проведення оцінки, методів ринкового (порівняльного) підходу викликає у науковців інтерес до дослідження цих питань. Серед учених, які зосереджували свою увагу на ринковому під-

ході до оцінки вартості підприємства, – О.І. Піжук [2], О.І. Давидов [3], Л.П. Довгань [4], Є.А. Носова [6], Т.В. Грищенко [8]. Віддаючи належне напрацюванням провідних учених у дослідженні ринкової вартості підприємств, варто зазначити необхідність подальшого узагальнення теоретико-методичних засад оцінки вартості бізнесу на основі ринкового підходу, оскільки невірними залишаються деякі питання щодо проблем використання підходу.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у характеристиці ринкового підходу до оцінки вартості підприємства та його методів, виявленні переваг та проблем використання методів у сучасних економічних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Під оцінкою вартості підприємства слід розуміти сукупність упорядкованих дій оцінювача, що включає збір та аналіз вихідних даних, розрахунок вартості підприємства з використанням усієї сукупності підходів і методів оцінки та обґрунтування висновку. Оцінка вартості підприємства проводиться не лише для визначення найбільш реальної вартості під час здійснення операцій купівлі-продажу об'єкта оцінки, а й для прийняття потенційними інвесторами рішення про привабливість капіталовкладень у вибраний об'єкт.

Одним зі способів визначення вартості підприємства є ринковий підхід, який включає використання методів порівняння об'єкта оцінки з підприємством-аналогом. Підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування [1]. Він є найбільш ефективним за умови існування активного ринку зіставних об'єктів влас-

ності [2, с. 81]. На основі ринкового підходу визначається ринкова вартість бізнесу виходячи з даних по угодах з об'єктами, що можуть бути зіставлені. Оцінювач розглядає подібні об'єкти, які були продані на ринку, та коректує ціни угод відповідно до відмінностей між об'єктами порівняння. Відповідно до ринкового підходу, покупець не придбає об'єкт оцінки – підприємство, якщо його вартість перевищує витрати на придбання на ринку об'єкта з такою ж корисністю [3, с. 176]. Скореговані ціни порівняних об'єктів свідчать про ринкову вартість об'єкта оцінки. Достовірність результатів оцінки переважно залежить від двох чинників: компетентності оцінювача та використовуваних ним методів і достовірності інформації, необхідної для оцінки.

У рамках ринкового підходу виділяють три основні методи, які можна зустріти в наукових працях під різними назвами:

- метод порівняння продажів (метод прямого порівняльного аналізу транзакцій, метод ринку капіталів);
- метод мультиплікаторів (метод валового рентного мультиплікатора, метод ринкових угод, метод ринкової привабливості);
- метод галузевих коефіцієнтів (метод галузевих співвідношень, правило «золотого перетину»).

Метод порівняння продажів передбачає, що суб'єкти ринку здійснюють операції купівлі-продажу підприємств за цінами, які були встановлені під час купівлі-продажу аналогічних об'єктів. Оскільки абсолютних аналогів практично не існує, ціни продажу порівнюваних підприємств коригуються на поправочні коефіцієнти, які характеризують рівень відмінності фінансово-господарських показників діяльності об'єкта оцінки та його аналогу (доходу від реалізації, чистого прибутку, влас-

ного капіталу тощо). Таким чином, вартість об'єкта оцінки коригують на розраховане середнє арифметичне значення поправочного коефіцієнта за всіма показниками.

За допомогою методу мультиплікаторів вартість підприємств визначається на основі зіставлення значень окремих показників аналогічних підприємств. Основне припущення, на якому базується метод, – це те, що подібні об'єкти мають приблизно однакову ціну, бо приносять ті самі вигоди їх власнику. Метод включає декілька етапів:

- вибір підприємств-аналогів за такими характеристиками, як галузь, сегмент ринку, продукція, роботи, послуги, стадія життєвого циклу, географічне розміщення, розміри виробничої потужності підприємства, стратегія діяльності, досліджувані періоди тощо. Метод передбачає, що основою для порівняння виступає подібне співвідношення попиту та пропозиції та близькі зовнішні умови господарювання;

- фінансовий аналіз і зіставлення підприємств-аналогів. Для проведення порівняння необхідна детальна інформація з фінансової звітності та по операціях на фондовому ринку. У країнах із розвинутою ринковою економікою як базу для порівняння досить часто використовують інформацію про біржовий курс акцій;

- вибір та розрахунок мультиплікаторів залежно від отриманої інформації. При цьому за ринкову вартість підприємства-аналога передусім варто брати ціну, за якою підприємство було продане у найближчий до моменту оцінки час, а за її відсутності – ринкову капіталізацію, яку визначають як добуток кількості акцій та ринкової ціни однієї акції. Як мультиплікатори здебільшого використовують показники, подані в табл. 1.;

Таблиця 1

**Перелік мультиплікаторів, що використовуються за методом**

Назва мультиплікатора	Розрахунок	Умовні позначення	Примітка
Ціна / Чистий прибуток	$P/E = \text{Црп} / \text{ЧП}$	Црп – ринкова ціна підприємства, ЧП – чистий прибуток	Використовуються найчастіше у зв'язку з обмеженим доступом до більшої кількості даних
Ціна / Балансова вартість підприємства	$P/BV = \text{Црп} / \text{ВК}$	ВК – власний капітал	
Ціна / Чистий дохід від реалізації	$P/VD = \text{Црп} / \text{Vp}$	Vp – дохід від реалізації	Використовуються для порівняння підприємств, які мають різні умови оподаткування
Ціна / Прибуток до оподаткування	$P/EBT = \text{Црп} / \text{Пдо}$	Пдо – прибуток до оподаткування	
Ціна / Прибуток до оподаткування і сплати відсотків	$P/EBIT = \text{Црп} / (\text{ЧП} + \text{ПП} + \text{ФВ} - \text{ФД})$	ПП – податок на прибуток, ФВ – фінансові витрати, ФД – фінансові доходи	Доречні, коли підприємство має низький чистий прибуток порівняно з амортизацією
Ціна / чистий грошовий потік	$P/CF = \text{Црп} / \text{CF}$	CF – чистий грошовий потік	
Ціна / грошовий потік до оподаткування	$P/PTCF = \text{Црп} / (\text{ЧП} + \text{A} + \text{ПП})$	A – амортизація;	
Ціна / Прибуток до сплати податків, відсотків по кредитах та амортизаційних відрахувань	$P/EBDIT = \text{Црп} / (\text{ЧП} + \text{ПП} + \text{ФВ} - \text{ФД} + \text{A})$		

– застосування мультиплікаторів до об'єкта оцінки. Метод ґрунтується на твердженні про рівність мультиплікаторів, що розраховані для підприємств з аналогічними вже проданими капіталовкладеннями. Вартість підприємства визначається через добуток показника, що порівнюється (дохід від реалізації, прибуток, власний капітал, грошовий потік тощо), та мультиплікатора, розрахованого для підприємства-аналога;

– визначення найсправедливішої ціни об'єкта оцінки шляхом підсумкового коригування результатів. Під час використання даних по зарубіжних компаніях-аналогах необхідно виконувати коригування результатів з урахуванням ризику країни.

Метод галузевих коефіцієнтів полягає у порівнянні фінансових показників діяльності підприємства із середніми галузевими показниками. Метод базується на існуванні залежності між вартістю підприємства і основними показниками його діяльності. Так, залежність установлюється за результатами кореляційно-регресійного аналізу на базі статистичних даних про продажі підприємств різних видів економічної діяльності [4, с. 299]. Метод забезпечує лише приблизний результат, оскільки галузеві коефіцієнти уніфікують об'єкт оцінки.

Методи ринкового підходу є досить простими у використанні, базуються на реальних даних по підприємству та відображають реальну практику ринкових угод, проте вони не позбавлені недоліків. Основними проблемами використання методів є:

- недостатня розвиненість фондового ринку в Україні. Протягом 2017–2018 рр. ринок акцій та облігацій в Україні рекордно зріс, але обсяги торгів усе ще залишаються малими. Загальний обсяг усього фондового ринку, включаючи облігації, в Україні у 2017 р. становив \$7,6 млрд. На таку суму Нью-Йоркська фондова біржа продає фінансових інструментів за два дні роботи. [5]. Отже, купівля-продаж підприємств дуже рідко здійснюється через фондовий ринок, в офіційній статистиці також не завжди відображаються реальні ціни купівлі-продажу підприємств, зустрічаються випадки укладання фіктивних угод, існує мала кількість якісних емітентів, акції яких присутні в біржовому списку, це утруднює доступ оцінювачів до потрібної інформації. Крім того, визначена таким способом вартість не завжди відповідає дійсності через наявний рівень асиметрії інформації та мінливість ринкової ціни [6, с. 102]. Фондовий ринок має бути досконалим та інформаційно ефективним, щоб кожен із суб'єктів ринку мав симетричний доступ до необхідної для аналізу інформації;

- обмеженість використання підходу лише для підприємств, акції яких котируються на біржі з певною регулярністю. Крім того, котирування для мажоритарних пакетів акцій мають відповідати котируванням по міноритарних, а в Україні

ця умова не завжди дотримується [6, с. 102]. Як правило, акції приватних акціонерних товариств не знаходяться у вільному обігу на фондовому ринку, визначити їх обґрунтовану ринкову ціну за котируваннями неможливо, тому ринкову вартість таких підприємств необхідно здійснювати розрахунковим шляхом. Відповідно до законодавства, ринкова вартість акцій, які не перебувають в обігу на фондових біржах, розраховується як вартість цінних паперів, визначена відповідно до законодавства про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність [7]. Також через відсутність обігу акцій підприємств певної галузі на біржі, монополізацію всіх великих пакетів акцій чи вихід старих великих компаній із ринку виникає складність у проведенні оцінки на основі ринкового підходу;

- складність збирання необхідної інформації, відбору аналогічних підприємств та внесення необхідних коректив у кінцеву величину ринкової вартості об'єкта оцінки. Застосування ринкового підходу обмежено у зв'язку з неможливістю отримання об'єктивної інформації для порівняння. Ринкова ціна підприємства виступає комплексним показником, який відображає вплив різних ринкових чинників та всієї доступної суб'єктам економічних відносин інформації і не завжди відповідає її внутрішній справедливій вартості. Досить часто менеджери працюють не на підвищення реальної вартості бізнесу, а на вигідне їм інформування ринку [8, с. 268]. Тобто ринкова вартість підприємства не завжди виступає об'єктивним показником оцінки ефективності діяльності підприємства-аналога та може негативно відобразитися на результатах оцінки. Також у разі використання зарубіжних підприємств у ролі аналога слід брати до уваги відмінності у бухгалтерському обліку підприємств різних країн;

- залежність результату оцінки від вибраного підприємства-аналога. В економіці не існує двох ідентичних підприємств, тому результати мають лише відносне значення. Також результати оцінки будуть відрізнятися залежно від вибраного підприємства-аналога, тобто існує так званий інтервал вартості. Для одержання більш об'єктивних результатів варто було б проводити порівняння з декількома підприємствами-аналогами, що працюють у тій самій галузі або є однаково чутливими до тих самих чинників, та визначати ринкову вартість об'єкта оцінки з урахуванням середніх значень мультиплікаторів по цих підприємствах;

- залежність результату оцінки від вибраних для розрахунку мультиплікаторів. Для одержання більш точних результатів необхідно використовувати всі можливі мультиплікатори, якщо, звісно, є достовірна інформація по показниках діяльності підприємств-аналогів. Це дасть змогу отримати різні значення ринкової вартості, діапазон яких

може бути досить широким. Кінцеву ринкову вартість об'єкта оцінки слід розраховувати як середню арифметичну із вартостей, що наближені до ринкової ціни підприємства-аналога;

- ігнорування майбутніх перспектив розвитку підприємства (майбутніх грошових потоків, які можна отримати від експлуатації об'єкта). Метод заснований на інформації про показники діяльності підприємства у теперішніх чи попередніх періодах та відображає досягнуті фактичні результати фінансово-господарської діяльності. Саме тому в окремих випадках результати оцінки вартості підприємства за ринковим підходом доцільно зіставляти з вартістю, отриманою за методами капіталізованої вартості або дисконтування грошових потоків. Окрім того, на основі ринкового підходу можна визначити вартість підприємства лише у коротко- та середньостроковому періодах. Так, наприклад, якщо через три роки підприємство планує реалізувати певну інвестиційну програму, то прорахувати за допомогою ринкового методу, як це позначиться на її вартості, неможливо. Ефект від тих чи інших подій, що виявиться у віддаленій перспективі можна закласти тільки в модель чистих грошових потоків [2, с. 84].

**Висновки з проведеного дослідження.** Ринкова вартість виступає комплексним індикатором ефективності функціонування підприємства на ринку, що базується на результатах його основної діяльності. Перераховані методи до визначення вартості бізнесу доповнюють один одного, адже не існує універсального методу, який можна було б використовувати для будь-якого підприємства. Як правило, вибір методу оцінювання залежить від цілей оцінки, умов, стану об'єкта оцінки, зовнішнього середовища.

Ринковий підхід базується на основі привабливості цінних паперів підприємств та аналізі показників фондового ринку. Його використання можливе за умови існування розвиненого фондового ринку, ринку злиттів та поглинань, які дають змогу якнайкраще підібрати підприємство-аналог, а також за умови відсутності асиметрії інформації. Українські економічні реалії зумовлюють посилення суб'єктивного характеру оцінки вартості підприємств на основі ринкового підходу через недостатню розвиненість фондового ринку, відсутність достовірної фінансової та ринкової (цінової) інформації, здійснення великої кількості коригувань, що впливає на кінцеву ринкову вартість підприємства.

Для забезпечення більш об'єктивних результатів оцінки вартості підприємства необхідно брати до розрахунку реальні ціни купівлі-продажу підприємств-аналогів (а не ринкову капіталізацію); проводити порівняння з декількома підприємствами-аналогами, що працюють у тій самій галузі або є однаково чутливими до тих самих чинників,

та визначити ринкову вартість об'єкта оцінки з урахуванням середніх значень мультиплікаторів по цих підприємствах; використовувати всі можливі мультиплікатори, а кінцеву ринкову вартість об'єкта оцінки розраховувати як середню арифметичну з вартостей, що наближені до ринкової ціни підприємства-аналога.

Перспектива подальших досліджень стосуватиметься апробації методів ринкового підходу на основі даних сучасних вітчизняних підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» № 1440 від 10 вересня 2003 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p>.
2. Піжук О.І., Михалевич С.А. Теоретичні та практичні аспекти оцінки вартості підприємства. Економічний вісник. 2013. № 1. С. 80–85.
3. Давидов О.І. Управління вартістю підприємств в умовах багатоваріантності її оцінки. Економічний простір. 2015. № 104. С. 172–185.
4. Довгань Л.П., Сурженко А.В. Оцінка вартості бізнесу в умовах впровадження вартісноорієнтованого управління фінансами підприємств. Економічний вісник університету. 2017. № 33/1. С. 293–301.
5. Фондовий вибух. Чому зростають акції українських компаній. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/publications/fondovij-vibukh-chomu-zrostaie-vartist-aktsij-ukrajinskikh-kompanij-2449604.html>.
6. Носова Є.А. Порівняльна характеристика традиційних методів оцінки вартості підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 7(134). С. 100–104.
7. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514>.
8. Грищенко Т.В., Решетова Г.В. Теоретико-методичні аспекти визначення вартості компанії. Бізнес Інформ. 2013. № 10. С. 266–271.

#### REFERENCES:

1. Postanova pro zatverdzhennia Natsionalnoho standartu № 1 "Zahalni zasady otsinky maina i mainovykh prav" [General principles of valuation of property and property rights] (in Ukrainian)
2. Pizhuk O.I. & Mykhalevych S.A. (2013) Teoretichni ta praktichni aspekty otsinky vartosti pidpriemstva [Theoretical and practical aspects of estimating the value of enterprise]. Ekonomichnyi visnyk. pp. 80-85. (in Ukrainian)
3. Davydov O.I. (2015) Upravlinnia vartistiu pidpriemstv v umovakh bahatovariantnosti yii otsinky [Management of the cost of enterprises in terms of multi-variation of its evaluation] Ekonomichnyi prostir. pp. 172-185. (in Ukrainian)
4. Dovhan L.P. & Surzhenko L.P. (2017) Otsinka vartosti biznesu v umovakh vprovadzhennia vartisno-orientovanoho upravlinnia finansamy pidpriemstv [Valuation of business value in the context of implementation

of cost-oriented management of enterprises finance] Ekonomichnyi visnyk universytetu. pp. 293-301. (in Ukrainian)

5. Fondovyi vybukh. Chomu zrostaiut aktsii ukrain-skykh kompanii [Stock Explosion. Why are stocks of Ukrainian companies growing]. (in Ukrainian)

6. Nosova Ye.A. (2012) Porivnialna kharakterystyka tradytsiinykh metodiv otsinky vartosti pidpriemstva [Comparative characteristic of traditional methods of

estimating the value of an enterprise] Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini/ pp. 100-104. (in Ukrainian)

7. Zakon Ukrainy "Pro aktsionerni tovarystva" [About joint-stock companies] (in Ukrainian)

8. Hryshchenko T.V. & Reshetova T.V. (2013) Teo-retyko-metodychni aspekty vyznachennia vartosti kompanii [Theoretical and methodical aspects of determining the value of the company] Biznesinform. pp. 266-271. (in Ukrainian)

**Chubka O.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Finance,  
Lviv Polytechnic National University

**Yaroshevych N.B.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Finance,  
Lviv Polytechnic National University

**Pozniakova O.I.**

Assistant Lecturer at Department of Finance,  
Lviv Polytechnic National University

### PROBLEMS OF USING THE MARKET APPROACH TO THE EVALUATION OF ENTERPRISE VALUE IN UKRAINE

Evaluation of the value of an enterprise is carried out to determine the most realistic value when performing sales operations of the valuation object, as well as for the decision of potential investors about the attractiveness of the investment in the selected object. One way of determining the enterprise value is a market approach, which involves the use of methods for comparing an object with the current analogue.

In the market approach, three main methods are distinguished: the method of comparison of sales, the method of multipliers, and the method of sectoral coefficients.

The method of sales comparison involves determining the selling price of the enterprise, taking into account corrective correction factors, which characterize the level of difference of financial and economic indicators of the object of the activity and its analogue (sales revenue, net profit, equity, etc.).

The main idea of the multiplier method is to compare the performance of enterprises with multipliers of analogue companies. The basic assumption on which the method is based is that such objects have approximately the same price because they bring the same benefits to their owner.

The method involves several steps: the selection of analogue companies; financial analysis and comparison of analogue companies; selection and calculation of multipliers; application of multipliers to the object of evaluation; determination of the fairest object of the valuation.

The method of sectoral coefficients is to compare the financial performance of an enterprise with average industry indicators.

Methods of market approaches are easy to use and are based on real business data and reflect the real practice of market transactions.

The main problems of using the methods are: insufficient development of the stock market in Ukraine; the limited use of the approach only for enterprises whose shares are quoted on a stock exchange with a certain regularity; the complexity of collecting the necessary information, selecting similar enterprises and making the necessary adjustments to the final value of the market value of the valuation object; the dependence of the evaluation result on the selected analogue company and on the selected multipliers; ignoring future prospects of enterprise development.

In order to provide more objective results in assessing the value of an enterprise, it is necessary to calculate the real prices of the sale and purchase of analogue companies (and not market capitalization); to compare with several analogue companies operating in the same industry or equally sensitive to the same factors and to determine the market value of the valuation object, taking into account the average values of the multipliers in these enterprises; use all possible multipliers and calculate the final market value of the valuation object as an arithmetic average of the values close to the market price of the analogue company.



## СУТНІСТЬ ТА УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ

### ESSENCE AND MANAGEMENT OF THE CAPITAL OF THE STATE ENTERPRISE OF FORESTRY SPHERE

*У статті визначено теоретичну та практичну сутність, характеристики і складники загального капіталу суб'єкта господарювання. Проведено оцінку власного та залученого капіталу ДАП «Конотопський агролісгосп» Сумської області, а також надано пропозиції щодо оцінки стану клієнтського капіталу. За результатами дослідження розроблено та запропоновано модель управління капіталом на державному підприємстві лісової галузі.*

**Ключові слова:** капітал, власний капітал, залучений капітал, ринкова вартість підприємства, клієнтський капітал, модель управління капіталом підприємства.

*В статье определены теоретическая и практическая сущность, характеристики и составляющие общего капитала субъекта хозяйствования. Проведена оценка собственного и привлеченного капитала ГАП «Конотопский агролесхоз» Сумской области, а также представлены предложения по клиентскому и инвестиционному капиталу.*

*По результатам исследования разработана и предложена модель управления капиталом на государственном предприятии лесной отрасли.*

**Ключевые слова:** капитал, собственный капитал, привлеченный капитал, клиентский капитал, рыночная стоимость предприятия, модель управления капиталом предприятия.

*In article the theoretical and practical essence, characteristics and components of the general capital of the subject of managing is defined. The estimation of own and involved capital SJSE «Konotopsky agrarian forestry enterprise» Sumy area, and also offers under the client and investment capital are presented. By results of research the model of management by the capital at the state enterprise of wood branch has been developed and offered.*

**Key words:** the capital, own capital, the involved capital, the client capital, market value of the enterprise, model of management of the enterprise capital.

УДК 368:14

**Шалигіна І.В.**к.е.н., доцент кафедри фінансів  
Сумський національний аграрний  
університет**Здоровцов Ю.О.**студент  
Сумський національний аграрний  
університет

**Постановка проблеми.** З історичного погляду разом із розвитком суспільства постійно проводилися дослідження щодо поняття капіталу, його сутності та управління ним. Дійсно, капітал приймає участь та при цьому впливає на процеси розподілу і перерозподілу, а також споживання матеріальних благ. Але ж із погляду фінансового менеджменту вважають, що капітал суб'єктів господарювання – це загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, вкладених у формування їхніх активів.

Особливості та сучасний стан економіки України потребують постійного зростання ефективності діяльності суб'єктів господарської діяльності, де саме капітал є одним з основних її визначальних чинників. Від його раціонального формування, використання та ефективного управління саме на державному підприємстві буде залежати не тільки зростання його власного виробництва і отримання прибутку, а й збільшення ВВП та національного доходу всієї країни. Тому дослідження з даної теми є, на нашу думку, актуальними.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Поняття «капітал суб'єкта господарювання» розглянуто такими вітчизняними й зарубіжними вченими, як: І.І. Агапова, В.Д. Базилевич, І.Т. Балабанов, Г.Н. Богачова, І.О. Бланк, Є.Ф. Брігхем, Л.І. Катан, Р.С. Квасницька, С.М. Клименко, А.М. Поддєрьогін, В.О. Подольська, Ю.А. Стельмащук, О.О. Суярова, С.В. Юшко та ін. Механізмом оптимізації позикових та власних ресурсів суб'єктів господарювання займалися В.С. Андрі-

єць, Т.М. Поливана, Г.А. Семенов, Г.І. Міокова, О.С. Богма та ін.

Таким чином, проведені дослідження визначили, що існує багато дискусійних питань у цих напрямках.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення категорії капіталу державного підприємства лісової галузі, його структури та ефективного управління ним.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загалом в економічній літературі зазначено, що поняття «капітал» походить від французького та англійського терміна capital, тобто основний або головний. Він є багатством, що використовує суб'єкт господарювання для власної діяльності з метою отримання прибутку та подальшого зростання самого використаного капіталу. Зазвичай до матеріального змісту капіталу включають матеріальне майно, цінні папери та грошові кошти [1, с. 233].

Для того щоб більш детально виявити економічну сутність капіталу, необхідно розглянути його характеристики:

1. Капітал будь-якого суб'єкта господарювання виступає його основним чинником виробництва. З економічного погляду є такі основні чинники виробництва: капітал, земля (інші природні ресурси), трудові ресурси, а також здатність до ведення бізнесу. Вони у своїй взаємодії забезпечують саму господарську діяльність суб'єкта, а саме капіталу тут належить головна роль, тому що він об'єднує всі чинники в єдиний виробничий процес.

2. Капітал характеризує фінансові ресурси суб'єкта господарювання, тобто кошти, що вкладені у них. Тут капітал може бути визначеним уже як виробничий чинник, тобто виступає позиковим капіталом, що має забезпечувати формування доходів вже не тільки в операційній, а й у фінансовій та інвестиційній діяльності.

3. Капітал є основним джерелом формування доходів та прибутку суб'єкта господарювання, тому що забезпечує необхідний їх рівень як у поточному періоді, так і на перспективу. Частина капіталу, що виходить із його складу (вкладається і споживається) зараз, перестає виконувати функції капіталу. Частина, що накопичується, має забезпечити задоволення потреб суб'єктів на перспективу, тому формує рівень їх майбутніх доходів, а головне – це отримання прибутку.

4. Капітал суб'єкта господарювання є основним показником, що свідчить про його ринкову вартість. Тут оцінюється тільки власний капітал, тому що він формує обсяг чистих активів суб'єкту. Також розмір використаного ним капіталу свідчить і про потенціал залучення й позикових джерел, які забезпечують отримання додаткового доходу (прибутку). Таким чином, разом власний, позичений та залучений капітал створює систему оцінки ринкової вартості суб'єкта господарювання.

5. У динаміці капітал суб'єкта господарювання виступає основним показником ефективності його господарської діяльності. Здатність власного капіталу збільшуватися більш високими темпами свідчить про високий рівень формування, ефективності розподілу і використання прибутку, а також підтримувати фінансову рівновагу за рахунок саме внутрішніх джерел. Зменшення ж розміру власного капіталу зазвичай визначає неефективну та збиткову діяльність суб'єкта.

Капітал будь-якого суб'єкта господарювання складається із власного, залученого та позиченого капіталу. Також його можна розглядати й як додаткову сукупність до нього інвестиційного, інтелектуального, клієнтського та інших видів капіталу, що разом формують спроможність суб'єкта господарювання отримувати більші доходи та збільшувати його прибуток. Розглянемо основні аспекти формування даних видів капіталу на державному

підприємстві ДАП «Конотопський агролісгосп» Сумської області.

Джерелом формування власного капіталу державного підприємства є фінансові ресурси, що належать державі та надаються йому з державного бюджету за рахунок перерозподілу коштів інших державних підприємств (внутрішньогалузевого або міжгалузевого) та частково з місцевих бюджетів.

У сучасних умовах державні підприємства, як і підприємства інших форм власності, збільшують власний капітал за рахунок прибутку. Одна його частина спрямовується на розвиток власного виробництва через реінвестування, за рахунок чого підприємство може придбати нове обладнання та устаткування, почати будівництво, реконструювати наявні об'єкти та значно поліпшити МТБ, удосконалити наявні технології виробництва, освоїти нові види продукції та поліпшити їхню якість. Інша частина прибутку може бути розподілена на поповнення зареєстрованого (статутного) капіталу підприємства, щоб збільшити приріст власних оборотних коштів.

Якщо державне підприємство проводить свою господарську діяльність збитково або вона є малорентабельною за певними об'єктивними причинами, держава формує поповнення їхніх статутних капіталів уже за рахунок централізованих фондів (бюджетних або цільових).

Об'єктом нашого дослідження є формування капіталу в ДАП «Конотопський агролісгосп» Сумської області, основними стратегічними завданнями якого є: постійне нарощування площі лісів області, стійкості та продуктивності лісових насаджень; модернізація лісгосподарських процесів; розвиток рекреаційної та туристичної інфраструктури; нарощування обсягів переробки низькотоварної деревини [2].

Розглянемо формування власного капіталу лісгоспу за даними табл. 1.

За даними таблиці видно, що протягом періоду дослідження власний капітал ДАП «Конотопський агролісгосп» відносно балансу має позитивну тенденцію до зростання, а саме на 54,0 тис. грн. (16,4%). Так, у 2015 р. власний капітал ДП становив 329,0 тис. грн., у 2016 р. – 313,0 тис. грн. та в 2017 р. – 383,0 тис. грн.



Рис. 1. Характеристики капіталу суб'єкта господарювання

Власний капітал ДАП складається з таких видів капіталу, як зареєстрований капітал, додатковий капітал та нерозподілений прибуток. Перші два види капіталу є незмінними протягом 2015–2017 рр. і становлять відповідно 18,0 тис. грн. та 161,0 тис. грн. Нерозподілений прибуток лісгоспу зростає на 54,0 тис. грн., зі 150,0 тис. грн. у 2015 р. до 204,0 тис. грн. у 2017 р.

Однак негативним є те, що власний капітал в структурі пасиву займає лише 26,1% у 2017 р. (52,6% у 2015 р.). При цьому негативним є значне зростання поточних зобов'язань лісгоспу.

Додатковий капітал ДАП «Конотопський агролісгосп» є вкладеним (або таким, що підлягає сплаті) засновниками підприємства капітал, що перевищує статутний капітал, та інші внески, що виникають за сплати заборгованості за розрахунками щодо формування статутного капіталу без прийняття рішень про зміну розміру статутного капіталу. Резервний капітал у ДАП «Конотопський агролісгосп» протягом 2015–2017 рр. не формувався.

Щодо структури власного капіталу лісгоспу можна сказати таке. Протягом 2015–2017 рр. вона залишається майже у тій самій пропорції. Найбільша питома вага належить нерозподіленому прибутку – майже 50,0% від структури ВК (45,6% у 2015 р. та 53,3% у 2017 р.). Далі йде додатковий капітал – 48,9% у 2015 р. та 42,0% у 2017 р. Найменша питома вага належить зареєстрованому капіталу – 5,5% у 2015 р. та 4,7% у 2017 р.

Таким чином, у 2017 р. питома вага нерозподіленого прибутку зростає на 7,7% за рахунок зменшення питомої ваги зареєстрованого капіталу на 0,8% та додаткового капіталу на 6,9%.

За даними таблиці, залучений капітал (поточні зобов'язання) агролісгоспу складається лише з кредиторської заборгованості, яка в 2017 р. відносно 2015 р. негативно зростає, на 787,0 тис. грн. (у 3,5 рази). Переважно це відбувалося за рахунок зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги на 300,0 тис. грн. (майже у п'ять разів!) та за виданими авансами на 413,0 тис. грн. (у дев'ять разів!). Їх суми в 2015 р. відповідно становили 83,0 тис. грн. та 50,0 тис. грн., а вже в 2017 р. – 383,0 тис. грн. та 463,0 тис. грн. Це негативно впливає на формування капіталу ДАП «Конотопський агролісгосп», тому що майже 74,0% його капіталу – залучений (запозичений) капітал, а не власний.

Щодо поточної заборгованості, то зростають суми щодо заборгованості з бюджетом – на 38,0 тис. грн. (у 3,5 рази), до 54,0 тис. грн., з оплати праці – на 67,0 тис. грн. (85,0%), до 146,0 тис. грн., та, якому жезначалося, за виданими авансами у дев'ять разів. Позитивним є зменшення щодо заборгованості зі страхування – на 12,0 тис. грн. (26,0%), до 34,0 тис. грн. та за іншими поточними зобов'язаннями – на 19,0 тис. грн. (86,4%), із 22,0 тис. грн. до 3,0 тис. грн. Можна сказати, що останнім видом зобов'язань вони практично розрахувалися.

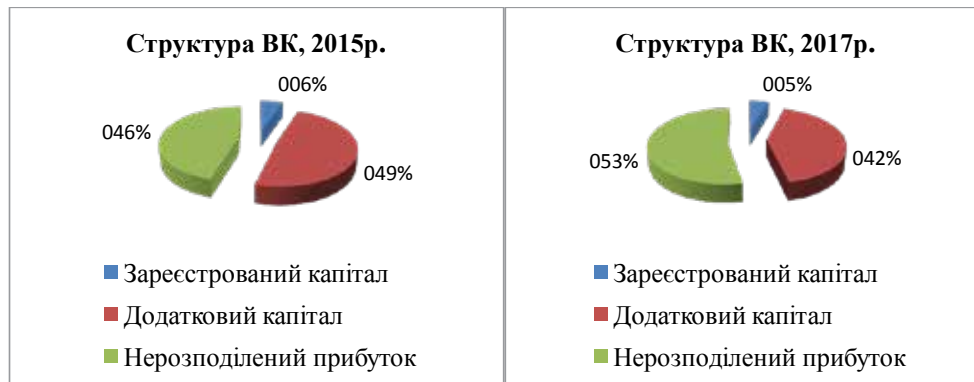


Рис. 2. Структура власного капіталу ДАП «Конотопський агролісгосп», 2015, 2017 рр.

Джерело: власні розрахунки за даними звітності агролісгоспу

Таблиця 1

Склад та структура власного капіталу ДАП «Конотопський агролісгосп», тис. грн.

Вид капіталу	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення 2017/2015 (+/-)
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
<b>I. Власний капітал</b>	<b>329,0</b>	<b>52,6</b>	<b>313,0</b>	<b>27,7</b>	<b>383,0</b>	<b>26,1</b>	<b>54,0</b>
Зареєстрований капітал	18,0	2,9	18,0	1,6	18,0	1,2	-
Додатковий капітал	161,0	25,8	161,0	14,2	161,0	10,9	-
Нерозподілений прибуток	150,0	23,9	134,0	11,9	204,0	14,0	54,0
<b>Баланс</b>	<b>625,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1131,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1466,0</b>	<b>100,0</b>	<b>841,0</b>

Джерело: власні розрахунки за даними звітності агролісгоспу

Згідно з рис. 3, у структурі кредиторської заборгованості протягом 2015, 2017 рр. є певні зміни. Так, у 2017 р. значно зростає питома вага кредиторської заборгованості за авансами – на 25,9% (на чверть) та відповідно за товари, роботи та послуги на 7,4%. Усі ж інші види кредиторської заборгованості за їх питомою вагою зменшуються. Якщо в 2015 р. найбільша питома вага належала кредиторській заборгованості за товари, роботи та послуги – 28,0%, а найменша – з бюджетом – 5,4%, то в 2017 р. ситуація змінилася: найбільша питома вага належить кредиторській заборгованості за авансами – 42,8% (майже половина всієї заборгованості лісгоспу), а найменша є у інших зобов'язань – лише 0,3%.

Висновком є те, що ДАП «Конотопський агролісгосп» невчасно розраховується за своїми зобов'язаннями, особливо за наданими йому авансами та вже придбані ним товари, роботи та послуги, та ще й нарощує дані розміри боргів.

Таким чином, капітал ДАП «Конотопський агролісгосп» формується майже на 74,0% за рахунок залученого капіталу, та лише 26% становить власний капітал.

Запозиченого капіталу (довгострокових та короткострокових кредитів) в агролісгоспі не було протягом усього періоду дослідження.

Процес створення та впровадження дієвої системи управління капіталом є досить важливим для кожного суб'єкта господарювання, що дасть змогу ефективно реалізувати основні завдання стратегії його розвитку, а саме поліпшення показників його господарської діяльності та зростання ринкової вартості підприємства. Базові моделі управління капіталом підприємства залежно від мети щодо отримання доходу мають такі види:

– консервативна, що має на меті доходність вище, ніж за банківськими депозитами, зі значно меншими ризиками;

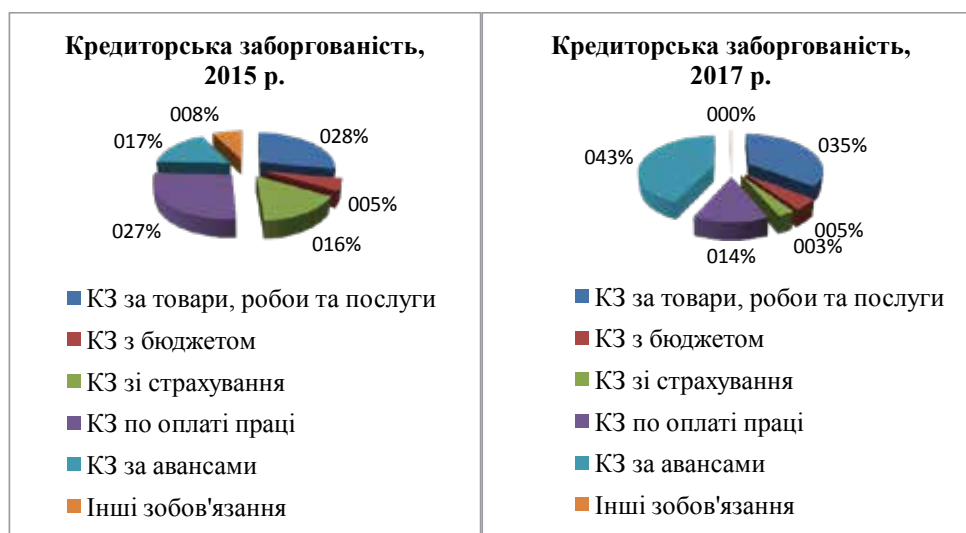


Рис. 3. Структура кредиторської заборгованості ДАП «Конотопський агролісгосп» у 2015, 2017 рр.

Джерело: власні розрахунки за даними звітності агролісгоспу

Таблиця 2

Склад та структура залученого капіталу ДП «Конотопський агролісгосп», тис. грн.

Статті	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення 2017/2015 (+/-)
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
<b>Поточні зобов'язання</b>	<b>296,0</b>	<b>47,4</b>	<b>818,0</b>	<b>72,3</b>	<b>1083,0</b>	<b>73,9</b>	<b>787,0</b>
Кредиторська заборгованість	83,0	13,3	299,0	26,4	383,0	26,1	300,0
Поточна заборгованість:							
з бюджетом	16,0	2,6	3,0	0,3	54,0	3,7	38,0
зі страхування	46,0	7,4	2,0	0,2	34,0	2,3	-12,0
з оплати праці	79,0	12,6	18,0	1,6	146,0	9,9	67,0
за авансами	50,0	8,0	494,0	43,6	463,0	31,7	413,0
Інші поточні зобов.	22,0	3,5	2,0	0,2	3,0	0,2	-19,0
<b>Баланс</b>	<b>625,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1131,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1466,0</b>	<b>100,0</b>	<b>841,0</b>

Джерело: власні розрахунки за даними звітності агролісгоспу

– збалансована, що має на меті отримання середньоринкової доходності за найбільш ліквідними активами, але з меншим ризиком;

– індексна, що має на меті інвестиційний дохід із портфеля цінних паперів, сформованого на основі індексу [3].

Для ДАП «Конотопський агролісгосп» можна визначити такі завдання моделі управління його капіталом:

1. Формування необхідного розміру капіталу (власного, залученого та запозиченого), що буде забезпечувати виконання тактичних завдань фінансової стратегії його розвитку.

2. Досягнення максимальної доходності наявного капіталу за мінімального рівня фінансових ризиків для отримання найбільших розмірів загального прибутку.

3. Оптимізація розподілу наявного капіталу (особливо власного капіталу) за видами його діяльності та напрямками використання.

4. Підтримка на належному рівні фінансової рівноваги розвитку агролісгоспу.

5. Проведення фінансового контролю капіталу підприємства державою та його керівними органами.

Виходячи із зазначених завдань, основним можна виділити управління саме власним капіталом підприємства, тобто визначення оптимальної його структури. Дана структура полягає у такому співвідношенні власних і позикових коштів агролісгоспу, що буде забезпечувати максимізацію його ринкової вартості згідно зі стратегією розвитку. У сучасних умовах господарювання доволі часто це визначається не у збільшенні саме власного капіталу, а у збереженні наявного. Варто зазначити, що управління формуванням, використанням та збереженням власного капіталу є основним у системі менеджменту й існує навіть на малих підприємствах, а от питання визначення ринкової вартості, дієвості фінансово-господарської діяльності та формування оптимальної структури капіталу, як правило, виникають лише на середніх та великих підприємствах. Також концепцію управління збереженням власного капіталу доцільно застосовувати на підприємстві, що знаходиться вже у кризовому стані або постійно погіршує показники діяльності [4, с. 259].

На будь-якому підприємстві для реалізації його стратегії діяльності та розвитку безпосередньо мають бути свої клієнти або покупці їх продукції чи послуг (постійні чи змінні). Тому такі відносини можна визначити як клієнтський (ринковий) (market, external), споживчий (customer, relational) або брендовий (brand) капітал. Науковці визначають його як цінність, що втілена у відносинах із клієнтами. Даний капітал у сучасних умовах господарювання є, мабуть, одним із головних чинників разом із власним та позиковим капіталом, що спроможні забезпечити стійкий фінансовий стан

підприємства зараз та його розвиток на майбутнє. Таке поняття, як «клієнтський капітал», уперше ввів Г. Саент-Онге в 1993 р., що означає «суму всіх взаємовідносин із клієнтами, визначених глибиною (частка у виручці компанії), шириною (наповненість і частка ринку) та рентабельністю взаємовідносин організації з усіма її клієнтами». Спершу він був віднесений до маркетингових активів підприємств та компаній.

Для того щоб провести оцінку ефективності управління саме клієнтським капіталом, існує певна система критеріальних показників, що допомагають оцінити стан прихильності клієнтів до нашого підприємства, ступінь їх довіри та надійності клієнтської бази. Це частка клієнтів, які повторно звернулися, у загальній кількості клієнтів, індекс довіри клієнтів, індекс надійності клієнтської бази та індекс екстенсивного приросту клієнтської бази. Ці показники свідчать про різні особливості ефективності управління клієнтським капіталом, їх необхідно визначати системно. Якщо під час проведення розрахунків та їх оцінки виявляється збільшення показників, то це може свідчити про зростання ефективності саме управління клієнтським капіталом або інтелектуальним ресурсом. А якщо другий, четвертий та п'ятий індекси будуть нижчим за 1, тоді управління в охарактеризованих аспектах є неефективним [5, с. 528].

Будь-який клієнт (покупець) – це основа функціонування всього підприємства (за винятком підприємств, які існують не тільки за рахунок виготовлення та реалізації власної продукції). Тому структура клієнтів дає більшу інформацію про поточний стан суб'єкта господарювання, ніж прибуток, який він має. Наприклад, пропонуємо клієнтську базу ДАП «Конотопський агролісгосп» під час роботи на національному та зовнішньому ринках умовно поділити на активних та пасивних клієнтів. Фінансовій службі агролісгоспу необхідно провести їх структурну та вартісну оцінку, моніторинг переваг та недоліків у роботі з ними, а також визначити напрями щодо поліпшення наявних взаємовідносин.

Уважаємо, що проведення оцінки клієнтів саме на підприємствах лісового господарства є необхідним у сучасних умовах, тому що відбувається оцінювання реальних покупців продукції підприємства. Також доцільною може бути оцінка й нових потенційних клієнтів, а також оцінка втрачених покупців. При цьому необхідно провести й оцінку всіх причин відмови клієнта від товарів чи послуг, що допоможе з'ясувати, які помилки або недоліки є в діяльності підприємства або в прийнятті певних управлінських рішень. У результаті такого дослідження (проведеної роботи на підприємстві) воно отримає певні резерви щодо зростання власних доходів, а саме збільшення прибутку, який протягом 2015–2017 рр. має негативну тенденцію до зменшення.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, особливості та сучасний стан економіки України потребують постійного зростання ефективності діяльності суб'єктів господарської діяльності, де саме капітал є одним з основних її визначальних чинників. Через проведену оцінку капіталу (власного та позикового) визначено, що в ДАП «Конотопський агролісгосп» у 2017 р. питома вага власного капіталу становить лише 26,0% у загальній структурі його капіталу за 74,0% позикових коштів. У 2015 р. дана структура має значне погіршення, тобто питома вага власного капіталу становила 53,0% (відповідно позикового – 47,0%). Це частково вплинуло й на отримання агролісгоспом меншого розміру чистого прибутку, що свідчить про неефективне управління його капіталом. Тому нами запропоновано модель управління капіталом підприємства, визначено її основні завдання та напрями впровадження, що дасть змогу ефективно реалізувати основні завдання стратегії його розвитку, а саме поліпшення показників його господарської діяльності та зростання ринкової вартості підприємства. Також для реалізації його стратегії діяльності та розвитку у підприємства є свої клієнти – клієнтський капітал. Фінансовій службі агролісгоспу необхідно провести їх структурну та вартісну оцінку, моніторинг переваг та недоліків у роботі з ними, а також визначити напрями поліпшення наявних взаємовідносин. У результаті воно отримає певні резерви щодо зростання власних доходів, а саме збільшення прибутку, який протягом 2015–2017 рр. має негативну тенденцію до зменшення. Отже, під час розроблення власної фінансової політики агролісгоспу необхідно вибрати та застосовувати таку структуру загального капіталу, яка за найнижчої вартості капіталу дасть змогу збільшити його ринкову вартість.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кучменко В.О. Економічна сутність поняття капіталу підприємства та його структури. Економічний вісник університету. 2017. № 33/1. С. 232–237.
2. Офіційний сайт ДАП «Конотопський агролісгосп». URL: <http://sumyagroforest.wixsite.com/forest>.
3. Корнеєв М.В., Гололобов М.І. Теоретичні засади управління капіталом вітчизняних підприємств. URL: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201264/korneev.html>.
4. Шпак Н.З., Рудницька О.М. Система управління капіталом підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.10. С. 257–261.
5. Здоровцов Ю.О. Оцінка та управління клієнтським капіталом підприємств лісової галузі. Матеріали Всеукраїнської студентської наукової конференції (13–17 листопада 2017 р.). Суми, 2017. С. 528.

#### REFERENCES:

1. Kuchmenko V.O. (2017) Ekonomichna sutnist' ponyattya kapitalu pidpryyemstva ta yoho struktury [The economic essence of the notion of enterprise capital and its structure] The economic Bulletin of university. no.33/1, pp.232-237. (in Ukrainian)
2. Ofitsiynyy sayt DAP «Konotops'kyu ahrolishosp» Available at: <http://sumyagroforest.wixsite.com/forest> (in Ukrainian)
3. Korneyev M.V., Hololobov M.I. (2012) Teoretychni zasady upravlinnya kapitalom vitchyznyanykh pidpryyemstv [Theoretical principles of capital management of domestic enterprises]. Available at: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201264/korneev.html> (in Ukrainian)
4. Shpak N.Z., Rudnyts'ka O.M. (2010) Systema upravlinnya kapitalom pidpryyemstva [Enterprise Capital Management System], Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine, no.20.10, pp.257-261 (in Ukrainian)
5. Zdorovtsov Y.O. (2017) Otsinka ta upravlinnya kliyent'skym kapitalom pidpryyemstv lisovoyi haluzi [Assessment and management of the capital stock of forest enterprises]. Materials of the All-Ukrainian Student Scientific Conference. Sumy, p.528. (in Ukrainian)

**Shalyhina I.V.**Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Finance  
Sumy National Agrarian University**Zdorovtsov Y.O.**Student  
Sumy National Agrarian University**ESSENCE AND MANAGEMENT OF THE CAPITAL  
OF THE STATE ENTERPRISE OF FORESTRY SPHERE**

This article is devoted to the study of the theoretical essence, characteristics of the capital of subjects of managing, and also a control system by it. From the historical point of view, together with society development constantly there were researches concerning the concept of the capital, its essence and management. Really, the capital participates and thus influences distribution and redistribution processes, and also consumption of material benefits. The economic essence of the general capital of the enterprise at the expense of its basic characteristics is defined. So, the capital is: the major production factor, in the interaction with others provides economic activities of the subject and income reception. The capital characterises enterprise financial resources, that is, the means enclosed in them. The capital is the basic source of formation of incomes and profit of the enterprise as it provides their necessary level both in the current period and on the prospect. The capital is the basic indicator testifying to the market cost of the enterprise. In dynamics, the capital of the economic entity acts as the basic indicator of the efficiency of its economic activities, and the ability of own capital to increase at a higher pace reflects the high level of formation, efficiency of profit distribution and use. Also, it can be considered as an additional set of investment, intellectual, client, and other types of capital, which together form the capacity of the entity to receive higher incomes and increase its profit.

Research of capital formation of Konotop Agrarian Forestry Enterprise in the Sumy region, including own and borrowed, was carried out. A conclusion is drawn that its capital is formed almost by 74.0% at the expense of the borrowed capital and only 26% are made of own capital. The specified problems influence the formation of the model of enterprise capital management. By the core, it is allocated managements of own capital and definition of its optimum structure. Last consists of such a parity of own and extra means of the enterprise, which will provide maximisation of its market cost according to development strategy. Also, for the successful realisation of the strategy of activity and enterprise development directly there are clients or buyers of their products and services (constants or variables) – the client capital. Carrying out an estimation of clients at the forestry enterprises that is necessary in modern conditions is offered. It is proposed to estimate the real buyers, new potential clients, and also the lost buyers of the enterprise.

It is concluded that the offered model of management of the enterprise capital will allow realising effectively the primary goals of its development strategy, namely – an improvement of indicators of its economic activities and growth of the market value of the enterprise. Also, it will receive certain reserves on the growth of own incomes, namely an increase in profit, which during 2015–2017 has the negative tendency to reduction. So, by working out own financial policy of timber enterprise, it is necessary to choose and apply such a structure of the general capital which at its lowest cost will allow increasing its market cost.

## ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ ТА КРИПТОВАЛЮТА, ПРО ЯКУ ВСІ ЗНАЮТЬ, АЛЕ НЕ БАЧАТЬ

## ELECTRONIC MONEY AND CRYPTOCURRENCY, WHICH EVERYONE KNOWS BUT DOES NOT SEE

УДК 338.64

**Шевчук С.В.**

к.е.н., доцент кафедри обліку  
і економічного аналізу  
Національний університет  
кораблебудування  
імені адмірала Макарова  
**Тимчак І.С.**  
магістр  
Національний університет  
кораблебудування  
імені адмірала Макарова

*У статті розглянуто сутність електронних грошей та наведено основні тенденції їх розвитку на сучасному етапі. Охарактеризовано основні переваги та недоліки електронних грошей. Особливу увагу приділено проблемі нових форм грошей, відомих як криптовалюти. Визначено їх сутність, походження та місце у сучасній економіці країни. Виділено проблеми та перспективи розвитку електронних грошей.*

**Ключові слова:** електронні гроші, криптовалюта, біткоїн.

*В статье рассмотрена сущность электронных денег и приведены основные тенденции их развития на современном этапе. Охарактеризованы основные преимущества и недостатки электронных денег. Особое внимание уделено проблеме новых форм денег, известных как криптовалюты.*

*Определены их сущность, происхождение и место в современной экономике страны. Выделены проблемы и перспективы развития электронных денег.*

**Ключевые слова:** электронные деньги, криптовалюта, биткоин.

*The article deals with the essence of electronic money and the main trends of their development at the present stage. The main advantages and disadvantages of electronic money are characterized. Special attention is paid to the problem of new forms of money known as cryptocurrencies. Their essence, origin and place in the modern economy of the country are determined. Acquainted with the problems and prospects of development of electronic money.*

**Key words:** electronic money, cryptocurrency, bitcoin.

**Постановка проблеми.** Проблема суті сучасних грошей набула особливої гостроти, оскільки без глибокого розуміння їхньої природи не можна ні будувати сучасну грошову систему, ні ефективно регулювати її. А це особливо важливо в період трансформації економічної системи України, становлення національної грошової системи, коли з'являються нові форми грошей, які не досить чітко виконують класичні функції грошей.

Інформаційний характер і нові підходи до суті грошей через призму науки викликають необхідність перегляду всієї структури грошових коштів. Проблема природи та питання сутності і функції грошей залишаються предметом гострих дискусій, де проявляються багато різних думок.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Під час узагальнення поглядів на сутність електронних грошей нами було виявлено, що цим питанням у вітчизняній науковій літературі приділяється недостатньо уваги. Окремі аспекти цієї проблеми висвітлювалися В. Міщенком [1], А. Морозом [2], М. Савлуком [2] та іншими українськими науковцями. Питання криптовалюти також зацікавили таких економістів, як В. Левченко [3], А. Нікітін [4], Ф. Богачов [5], В. Фролов [6].

Але, незважаючи на значні здобутки попередників, проблемні питання нових форм грошей, які виникають у світі, ще розкрито не повністю.

**Постановка завдання.** Метою статті є уточнення теоретичних аспектів визначення сутності електронних грошей, ознайомлення з новими формами грошей, такими як криптовалюта, а також визначення їхніх переваг та недоліків, функцій, які виконує криптовалюта.

### Виклад основного матеріалу дослідження.

На думку А.М. Новицького, термін «електронні гроші» є відносно новим у науковій літературі й часто застосовується до широкого спектра різних платіжних інструментів, що ґрунтуються на інноваційних технічних рішеннях у сфері роздрібних платежів [7, с. 256].

Так, М.І. Савлук, А.М. Мороз, А.М. Коряк стверджують, що електронні гроші – це такий вид платіжних засобів, обіг яких відбувається в електронному вигляді та гарантує повну анонімність [2, с. 366]. З економічного погляду електронні гроші – це платіжний інструмент, який поєднує (залежно від схеми реалізації) властивості як готівкових грошей, так і традиційних платіжних інструментів (чеків, переказів, банківських карток тощо). При цьому з готівкою їх поєднує можливість здійснювати платежі поза банківською системою; з традиційними платіжними інструментами – можливість здійснювати розрахунки у безготівковій формі через рахунки, що відкриті в банківських установах. Також електронні гроші визначають як еквівалент безготівкових грошових коштів, виражених в електронній формі у вигляді файлів. Вони є одним із перспективних розрахункових інструментів забезпечення електронної банківської діяльності в межах платіжних систем, що функціонують на основі банківських карток і телекомунікаційних мереж.

Європейським центральним банком у серпні 1998 р. було підготовлено «Звіт про електронні гроші». Відповідно до тексту цього документа, електронні гроші в широкому розумінні визначаються як грошова вартість, збережена в електронному вигляді на технічному пристрої, що може бути використана для здійснення платежів за



зобов'язаннями, без використання, крім емітента, банківських рахунків, але яка діє як передплатений документ на пред'явника [8].

У 2000 р. Європейський Парламент та Рада ЄС видали директиву 2000/46/ЄС «Про започаткування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними». Відповідно до цього документа, електронні гроші означають грошову вартість, що міститься у вимозі до емітента, що:

- зберігаються на електронному пристрої;
- випускаються для одержання коштів на суму, не меншу за вартість у грошовому виразі;
- приймаються як засоби платежу за зобов'язаннями, іншими, ніж зобов'язання емітента. Сьогодні вказана вище директива втратила чинність на підставі директиви 2009/110/ЄС Європейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, що вносить зміни до директив 2005/60/ЄС і 2006/48/ЄС та скасовує директиву 2000/46/ЄС [9].

Постановою Правління Національного банку України № 178 від 25 червня 2008 р. затверджено Положення «Про електронні гроші», де закріплено визначення електронних грошей. У згаданому нормативно-правовому акті під електронними грошима розуміються одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами й є грошовим зобов'язанням емітента. Цей нормативно-правовий акт утратив чинність на підставі Постанови Правління НБУ від 4 листопада 2010 р. № 481 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів національного банку України з питань регулювання випуску та обігу електронних грошей».

Електронні гроші, наприклад WebMoney, Transfer, Limonex, UkrMoney, Яндекс.Деньги, з'явилися на початку 90-х років та стрімко увійшли в повсякденне життя. Значно пізніше (у 2009 р.) виникла перша криптовалюта – Bitcoin, яка послугувала виникненню низки інших криптовалют,

а саме: Litecoin, Peercoin, Primecoin, Freicoin, Namecoin, Quark, Ripples, Dogcoin PPCoin та ін.

Сьогодні переваги електронних грошей переважають їхні недоліки, а отже, є ймовірність зростання їхньої популярності. Виділяють такі переваги та недоліки електронних грошей (табл. 1).

Так, М.А. Дмитрик [11] та О.В. Єфремкіна [12, с. 325] визначають однією з переваг електронних грошей високий ступінь анонімності, зокрема можливість здійснення операцій тоді, коли немає значних сум готівкою.

Свою чергою, А.В. Юров указує на те, що електронні гроші наділені меншим ступенем анонімності порівняно з готівкою та розрахунками платіжними картками. Зокрема, це пояснюється тим, що під час розрахунків електронними грошима особа платника ідентифікується за допомогою технічних пристроїв [13, с. 39].

Перелік платежів, які користувачі здійснюють у платіжних системах, наведено на рис. 1.

Криптовалюта – це електронні грошові одиниці, кількість і випуск яких не залежать від реальних грошей, створюваних державами на зразок долара або гривні. Іншими словами, так називають грошові знаки, емісія та облік яких здійснюється за допомогою асиметричного шифрування з використанням криптографічних засобів захисту.

Криптовалюта – це різновид цифрової валюти. Це актив, який використовується як засіб обміну й вважається надійним, тому що в його основі лежить криптографія.

Одна з основних цілей криптографії – безпечний обмін даними. Криптографія створює й аналізує алгоритм та протоколи, щоб передана інформація не була змінена або знищена.

Електронне золото – так іноді називають криптовалюту. Ці цифрові гроші існують в Інтернеті вже кілька років. У деяких вони викликають непідробний інтерес, а багато навіть не уявляють, про що йдеться. Криптовалюта – це особливий електронний платіжний засіб, курс якого підтримується лише попитом і пропозицією. Функція спостерега-

Таблиця 1

**Переваги та недоліки використання електронних грошей**

Переваги	Недоліки
зручність як під час їх отримання, так і під час здійснення розрахунків ними	ризик шахрайства
безпека цілісності інформації та захист від її несанкціонованого відтворення	зняття готівки лише з комісією
анонімність платника та отримувача грошей	відсутність нарахованих відсотків за зберігання грошей на рахунках
можливість роботи в режимі онлайн для платника та одержувача коштів	доступ обмежується програмно-технічними засобами в роздрібній сфері
портативність	обмеження обігу визначено законами та постановами НБУ
можливість конвертації у законні засоби платежу, емітовані центральним банком	не підлягають виплаті фондом гарантування вкладів фізичних осіб

Джерело: розроблено на основі [10]

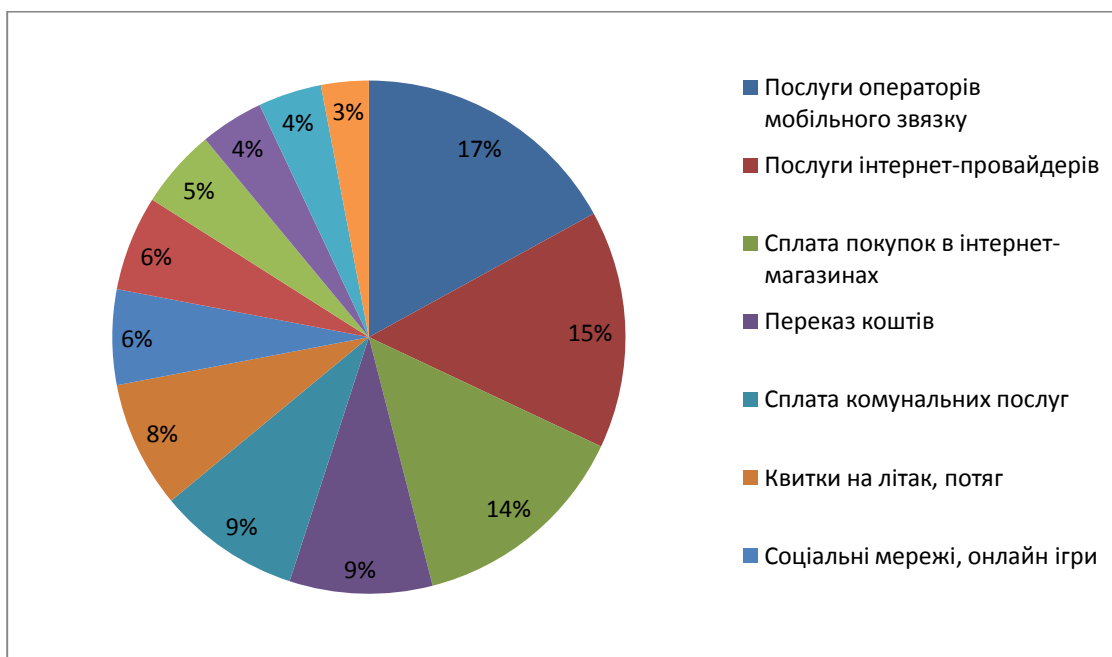


Рис. 1. Платежі, які здійснюють користувачі за допомогою електронних грошей, 2017 р., %

Джерело: розроблено на основі [10]

чів і контролерів лежить на користувачах мережі і власниках криптовалют.

Багато хто вважає, що криптовалюта – це гроші майбутнього, а недовірливі скептики порівнюють системи цифрових валют із шахрайськими пірамідами. А інші, навпаки, називають електронні гроші двигуном прогресу і пророкують, що скоро вони зможуть витіснити паперові платіжні засоби.

Сутність грошей проявляється у разі виконання ними функцій, тобто коли вони виступають як міра вартості, засіб обігу, платежу, нагромадження та як світові гроші, а як виконують ці функції криптовалюти, залишається відкритим питанням. Сучасні винахідники та економісти зазначають, що криптовалюта мало чим відрізняється від звичайних грошей. Її використовують для трьох основних цілей: як засіб обміну – для купівлі товарів та послуг; як валюту для накопичення і збереження грошей; як цінний актив, на якому можна збагатитися, спекулюючи їм або інвестуючи в нього. Ми не можемо із цим погодитися, тому що всі питання щодо функцій, які виконують криптовалюти, не досить вивчені і немає чіткого визначення, як ними користуватися. Так, ми можемо нагромаджувати біткоіни як заощадження на майбутнє, але як ми в майбутньому будемо ними користуватися, також невідомо. І навіть взагалі купувати криптовалюту за гроші, щоб потім так само її використати, як і звичайні гроші.

Отже, інструмент обміну і засіб платежу. Ці функції біткоін може виконувати, але досить умовно. Негативна інфляція через постійно зростаючу вартість біткоіна ускладнює їх використання як засіб обміну. Усвідомлення того, що завтра вар-

тість грошей підвищиться, може сильно зменшити бажання віддавати їх за щось.

Далі – засіб нагромадження. Так, тут біткоіни поза конкуренцією і за всіма параметрами перевищують звичайні гроші. А негативна інфляція навіть дає змогу отримати певну прибутковість без депозитарного розміщення, але це можливо лише завдяки тому, що в світі є люди, які свого часу погодилися обмінювати на біткоіни реальні товари та інші нематеріальні блага.

Як світові гроші біткоіни абсолютно не підходять – різке збільшення міжнародного товарообігу повинно супроводжуватися збільшенням грошової маси, інакше відсутність обігових коштів буде гальмувати економіку. Простіше кажучи, повинна бути можливість швидко надрукувати необхідну для економіки кількість грошей. А біткоін цього не дозволяє. Розглянемо функції, які виконують гроші та криптовалюти (табл. 2).

Таблиця 2

**Функції грошових коштів та криптовалюти**

Функції	Грошові кошти	Криптовалюта
Міра вартості	+	-
Засіб обігу	+	+ (умовно)
Засіб нагромадження	+	+
Засіб платежу	+	+ (умовно)
Світові гроші	+	-

Перелік криптовалют постійно збільшується. Найпопулярніші криптовалюти: Bitcoin, BTC (біткоін); Litecoin, LTC (лайткоін); Peercoin, PPC (пир-

коїн); QuarkCoin, QRK (кварккоїн); Feathercoin, FTC (фезеркоїн); Protoshares, PTS (протоакції); Namecoin, NMC (неймкоїн); Worldcoin, WDC (ворлдкоїн). Це маленький перелік усіх існуючих криптовалют.

Першим серед нового покоління електронних грошей став біткоїн. Він був створений у 2009 р. групою анонімних осіб, які працювали під загальним псевдонімом Сатосі Накамото. Згідно із загальноприйнятою думкою, їх метою було «створення валюти поза державного регулювання для звільнення людства від тягаря управління і контролю держслужб».

На другому місці рейтингу серед криптовалют опинився лайткоїн. Вона була створена колишнім працівником компанії Google. Ця криптовалюта з'явилася в 2011 р. завдяки Чарлі Чи, який планував прив'язати ціну на цю криптовалюту до цін срібла на світовому ринку, тому іноді її називають електронним сріблом.

Прихильники біткоїна: спекулянти – бачать ретроспективну можливість зробити шалені гроші на біржових коливаннях; технократи – не довіряють державній владі і вірять у силу програмного забезпечення; аноніми – особи, які з тієї чи іншої причини прагнуть не розкривати свого інкогніто. Противниками біткоїна є: комерційні банки – вони втрачають комісійні доходи за переказ коштів по угодах купівлі-продажу; центральні банки та уряди не можуть контролювати звернення цієї влади й отримувати із цього політичні вигоди та економічні дивіденди; правоохоронні органи – анонімність власників біткоїна і здійснення із його допомогою операцій дає змогу здійснювати незаконні операції.

Одним зі способів отримання криптовалюти є майнінг. Але щоб почати отримувати електронні гроші за допомогою майнінгу, треба бути володарем комп'ютерного обладнання, що має хорошу обчислювальну потужність. Установивши необхідну програму, можна починати майнінг. Його сенс полягає у вирішенні алгоритмів, які допомагають знайти необхідне число. На мові цифрової валюти це називається «вирішити блок». Рішення кожного блоку допомагає вивільнити певну кількість монет. Із тих пір як електронні монети вийшли в маси і стали набирати популярність, отримати прибуток на майнінгу стало практично неможливо. Все більше користувачів беруть основою для заробітку постійно мінливий курс криптовалюти.

Накамото розробляв біткоїн так, щоб пропозиція монет була обмежена 42 млн. Таким чином, він дефляційний за своєю природою, а це означає постійне зростання у ціні. Однак економіка не може опиратися на дефляційний інструмент, вважає нобелівський лауреат з економіки Пол Кругман [4].

Складна сутність криптовалют не дає нам можливості визнавати їх ні грошима, ні валютою, ні платіжним засобом. Як уважають фінансові регулятори, «криптовалюта» і регулювання операцій із нею не відповідають режиму регулювання грошових коштів. Також поки що криптовалюта не визнана грошима, тому вона не існує у вигляді грошових знаків, банкнот, монет або записів на рахунках у банках.

Зміст валюти – в її стабільності. Напевно, всі погодяться, що в ідеалі хотілося б мати більш-менш однаковий за вартістю долар у п'ятницю і понеділок. І хоча на ньому можливо трохи заробити, будь-який економіст вам скаже, що валюта – це не актив. А ось дорогоцінний метал – це актив. І біткоїн, схоже, став його цифровою альтернативою. До такого висновку прийшов професор економіки Університету Джорджії Джеффері Дорфман, який вважає, що стрибки біткоїна заважають йому стати валютою [4].

Фінансовий аналітик В. Левченко вважає, що криптовалюта валютою не вважається, тому що розрахунки за допомогою криптовалюти є більш повільними, трудомісними і колосальне навантаження при цьому йде на комп'ютерну мережу, яка задіяна, щоб ці валюти існували. Ця технологія дуже сильно поступається традиційним банківським системам [3].

Чому криптовалюта не може бути грошима? Припустимо, що у нас є певна кількість біткоїнів і більше їх не може бути. Це гірше, ніж золотий стандарт. Якщо ми введемо біткоїновий стандарт, то світова економіка зазнає краху, причому моментально, і ми потрапимо в найжорстокішу дефляцію. Аналітики прорахували: якщо біткоїн збільшиться до \$1 000 000, то для того щоб підтримувати процес майнінгу, причому тільки одного біткоїна, всіх установлених енергопотужностей на планеті буде замало, тобто це фізично неможливо.

В. Фролов, засновник і науковий керівник проєкту Sorernicusgold.com, вважає, що сьогодні розглядати криптовалюту як платіжний засіб дуже складно, тому що платіжний засіб, як правило, – це відносно стабільна валюта. У ситуації, коли біткоїн дорожчає, то платити біткоїну безглуздо. Той, хто має біткоїн, не буде його використовувати як платіж. Коли він дешевіє, тому, хто продає якийсь товар, не вигідно продавати за біткоїни [6]. Фролов вважає, що сьогодні це все ж таки спекулятивна валюта, за допомогою неї легко заробляти, ринок відносно невеликий і качати його вгору-вниз неважко.

Найбільша проблема, напевно, у тому, що чим більше людей тримає біткоїн, замість того щоб їм розплачуватися, тим вище ризик, що його курс одного разу обвалиться.

Це все потребує детальнішого дослідження. Будуть криптовалюти функціонувати на рівні зі звичайними грошима чи існуватимуть самі по

собі. Виконуватимуть вони функції ті ж самі, що і реальні гроші чи матимуть свої. Можливо, у подальшому розвитку економіки криптовалюта стоятиме на рівні зі звичайними грошима, і це буде досить зручно.

Також можна виділити й переваги криптовалюти, на які вказують зарубіжні економісти: відкритий код, відсутність інфляції, пірінгова мережа криптовалюти, необмежені можливості по його транзакціям, біткоїн існує поза меж.

Перераховані переваги потенційно здатні зробити біткоїн основною світовою грошовою одиницею, але для цього його повинні визнати всі країни. Біткоїн має стати дуже багато – сумарну їх кількість потрібно збільшити до рівня загальної кількості доларів у всьому світі. Це дасть змогу біткою позбутися його основного мінуса: на даний момент він є спекулятивним товаром, який дуже сильно залежить від думки і настроїв людей.

Переваги криптовалюти біткоїн над звичайними грошима:

1. Відкритий код криптовалюти. Вихідний код криптовалюти і теорія біткоіна відкриті. У біткоіна працюють ті ж алгоритми, які використовуються в Інтернет-банкінгу. Єдиною відмінністю Інтернет-банкінгу є розкриття інформації про кінцевого користувача. У мережі біткоіна вся інформація про транзакції є в загальному доступі, але немає даних про одержувача або відправника монет.

2. Пірінгова мережа криптовалюти. У подібних мережах немає головного сервера, що відповідає за всі операції. Протоколи працюють як однорангова мережа на зразок торентів. Обмін інформацією (в нашому разі – грошима) відбувається між двома-трьома і більше програмами-клієнтами. Всі встановлені у користувачів програми-гаманці є частиною мережі біткоіна. Кожен клієнт зберігає запис про всі зроблені транзакції і про кількість біткоїнів на кожному гаманці. Транзакції виробляються сотнями розподілених серверів, їх ще називають «здобувачами». Ні банки, ні податкові, ні держава не можуть контролювати обмін грошей між гаманцями користувачів.

3. Безмежні можливості транзакцій. Кожен із власників гаманця може платити кому завгодно, де завгодно і за що завгодно. Транзакції неможливо проконтролювати або заборонити, так що можна здійснювати перекази в будь-яку точку світу, де б не перебував інший користувач із гаманцем біткоіна.

Основний і єдиний недолік біткоіна – поки що сильний вплив новин на криптовалюту. Майже всі підйоми і падіння курсу біткоіна безпосередньо залежали від оголошених заяв урядів різних країн. Висока волатильність курсу створює проблеми в короткостроковому періоді. Наприклад, ви купили біткоіни, а за місяць він упав на 10%. Так само може відбутися і навпаки. Але, з іншого боку, якщо курс біткоіна більш-менш стабілізується і стане

менш волатильним, то й інвестиційний потенціал криптовалюти дуже сильно знизиться.

Якщо говорити про те, як держави дивляться на криптовалюту, то можна відзначити, що країни поділилися на три табори: на тих, хто не схвалює використання криптовалют, тих, хто створив правове поле, що дає змогу використовувати криптогроші поряд зі звичайними, і тих, хто вичікує.

Який шлях вірний, поки важко сказати. Вільний обіг криптогрошей у країні може легко вбити місцеву грошову одиницю, але вони також здатні підвищити конкурентність економіки країни, даючи змогу робити прямі інвестиції без необхідності їх подвійної конвертації в місцеві гроші на вході і виході. Якщо банки розвинених країн почнуть видавати дешеві кредити в криптовалюті компаніям з інших країн, то це буде одночасно і смерть місцевих грошей, і розвиток місцевої економіки. Вважаємо, що це той випадок, коли лише час здатен показати що добре, а що погано.

Новиною стало, що НБУ розглядає доцільність випуску своєї криптовалюти. НБУ опрацьовує питання доцільності випуску власної криптовалюти. Про це повідомляють у прес-службі Ради національної безпеки і оборони України. Також відомо, що фінансовим і силовим відомствам доручено створити робочу групу для напрацювання даного питання; визначення регулятора та порядку функціонування ринку криптовалюти.

Нещодавно було відомо, що найбільший банк Японії запускає свою криптовалюту. Валюта отримає назву MUFG coin. MUFG збираються прирівняти одну цифрову монету до однієї справжньої ієни, таким чином, викликати довіру до нової валюти. Японія більш лояльна до криптовалют. Так, на початку минулого року влада Японії визнала біткоїн офіційним платіжним засобом. Інше ставлення до криптовалюти в сусідніх країнах. Китай планує заборонити громадянам доступ до місцевих і зарубіжних Інтернет-платформ, які дають можливість займатися торгівлею біткоїнами. До цього влада КНР висловилася, що має на меті вигнати майнерів із країни. Південна Корея прямує до заборони торгівлі криптовалютою.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, електронні гроші – це гнучкий інструмент, що дає змогу розширювати сферу застосування готівкових грошей. Проведений аналіз наукових джерел показав, що криптовалюти не виконують усіх функцій, які виконують грошові кошти. Вважаємо, що криптовалюта не є видом електронних грошей, а є новою категорією, економічним феноменом, який не має аналогів. Сутність грошей проявляється у разі виконання ними функцій, а криптовалюта виступає лише як засіб нагромадження і досить умовно – як засіб платежу та засіб обігу. Основними перевагами криптовалют є відсутність емісійного центру, контролю та обмежень випуску,

повна анонімність, здатність генерувати валюту самостійно за допомогою майнінгу, захищеність від інфляції, відсутність впливу чинників зовнішнього середовища. Попри всі переваги криптовалюта зарекомендувала себе не як повноцінні гроші, а скоріше як високоліквідний інвестиційний актив. Для подальшого успішного розвитку електронних грошей в Україні важливим є розроблення правової регламентації їх функціонування та обігу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко В. Електронні гроші: поняття, стан українського ринку та перспективи розвитку. Банківська справа. 2009. № 3. С. 3–19.
2. Гроші та кредит / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко; за наук. ред. М.І. Савлука. К.: КНЕУ, 2011. 592 с.
3. Левченко В. Потенціал роста криптовалюти. Риски інвестора. Взгляд финансового аналитика. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=hcs1vv6DFCs> (дата звернення: 10.06.2018).
4. Никитин А. Биткоин провалился как валюта. URL: <https://hightech.fm/2017/12/15> (дата звернення: 11.08.2018).
5. Богачев Ф. От совка до битка: безумное ралли сознания. URL: <https://bogachev.ru/?p=1397> (дата звернення: 26.06.2018).
6. Фролов В. Биткоин и другие криптовалюты. Блокчейн сегодня и завтра. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=bpGRXerUFf4> (дата звернення: 14.09.2018).
7. Новицький А.М. Правове регулювання інституціоналізації інформаційного суспільства в Україні. Ірпінь: НУДПС України, 2011. 444 с.
8. Report on electronic money, European Central Bank, 1998 Postfach 16031998, D-60066 Frankfurt am Main – 31 August 1998. URL: <http://www.ecb.eu/pub/pdf/other/emoneyen.pdf> (дата звернення: 20.10.2018).
9. Про започаткування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними: Директива 2000/46/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 18 вересня 2000 р.
10. Сенищ П.М. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні. URL: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70690> (дата звернення: 21.10.2018).
11. Дмитрик Н. Платежные инструменты. URL: [www.russianlaw.net/law/doc/a143.htm](http://www.russianlaw.net/law/doc/a143.htm) (дата звернення: 01.10.2018).
12. Ефремкина О.В. Электронные деньги в ЕС: правовой аспект. Глобалистика: энциклопедия. М., 2003. С. 325–326.
13. Юров А.В. Наличные деньги и электронные средства платежа: оценка перспектив. Деньги и кредит. 2007. № 7. С. 37–42.

#### REFERENCES:

1. Mishhenko, V. (2009) Elektronni ghroshi: ponjattja, stan ukrajinsjkogho rynku ta perspektyvy rozvytku [Electronic money: concept, state of the Ukrainian market and development prospects]. Bankivsjka sprava, no. 3, pp. 3-19.
2. Savluk M. I., Moroz A. M., Lazepko I. M.; za nauk. red. Savluka M. I. (2011) Ghroshi ta kredyt [Money and credit]. Kyiv: KNEU
3. Levchenko V. (2018) Potentsial rosta kriptovalyuty. Riski investora. Vzglyad finansovogo analitika [The potential growth of the cryptocurrency. Investor risk. View of financial analysis]. Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=hcs1vv6DFCs> (accessed 10 July 2018).
4. Nikitin A. Bitkoin provailiysya kak valyuta [Bitcoin has failed as a currency]. Available at: <https://hightech.fm/2017/12/15> (accessed 11 August 2018).
5. Bogachev F. Ot sovka do bitka: bezumnoe ralli soznaniya [From scoop to cue ball: the mad rally of consciousness] Available at: <https://bogachev.ru/?p=1397> (accessed 26 July 2018).
6. Frolov V. Bitkoin i drugie kriptovalyuty. Blokcheyn segodnya i zavtra [Bitcoin and other cryptocurrencies. Blockchain today and tomorrow] Available: <https://www.youtube.com/watch?v=bpGRXerUFf4> (accessed 14 September 2018).
7. Novycykij A. M. (2011) Pravove rehuljuvannja instytucionalizaciji informacijnogho suspiljstva v Ukrajinі [Legal regulation of the institutionalization of the information society in Ukraine] Irpinj: NUDPS Ukrajinj.
8. European Central Bank, Report on electronic money, 1998 Postfach 16031998, D-60066 Frankfurt am Main – 31 August 1998. Available: <http://www.ecb.eu/pub/pdf/other/emoneyen.pdf> (accessed 20 October 2018).
9. Dyrektyva 2000/46/JeS Jevropejsjkogho Parlamentu ta rady: vid 18 veresnja 2000 roku «Pro zapochatkuvannja ta zdijsnennja dijalnosti ustanovamy-emitentamy elektronnykh ghroshej ta prudencijnyj naghljad za nymy» [On the implementation of the activities of institutions issuers of electronic money and the prudential supervision]
10. Senyshh P. M. (2018) Svitovyj dosvid i perspektyvy rozvytku elektronnykh ghroshej v Ukrajinі [World experience and prospects of e-money development in Ukraine] Available: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70690> (accessed 21 October 2018).
11. Dmitrik N. Platezhnye instrumenty [Payment instrument] Available: [www.russianlaw.net/law/doc/a143.htm](http://www.russianlaw.net/law/doc/a143.htm) (accessed 01 October 2018).
12. Efremkina O.V. (2003) Elektronnye den'gi v ES: pravovoy aspect [E-money in the EU: legal aspect]. Globalistika: entsiklopediya [Global studies: encyclopedia]. – Moscow, pp. 325-326.
13. Yurov A.V. (2007) Nalichnye den'gi i elektronnye sredstva platezha: otsenka perspektiv [Cash and electronic means of payment: assessing prospects] Money and credit, no. 7, pp. 37-42.

**Shevchuk S.V.**Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Economic Analysis,  
Admiral Makarov National University of Shipbuilding**Tymchak I.S.**Master  
Admiral Makarov National University of Shipbuilding**ELECTRONIC MONEY AND CRYPTOCURRENCY, WHICH EVERYONE KNOWS BUT DOES NOT SEE**

Electronic money is a kind of means of payment, the turnover of which takes place in electronic form and guarantees complete anonymity. From an economic point of view, electronic money is a payment instrument that combines the properties of both cash and traditional payment instruments.

Electronic money such as WebMoney, Transfer, Limonex, UkrMoney, Yandex.Money appeared in the early 90s and rapidly entered daily life. Much later (in 2009) there was the first cryptocurrency – Bitcoin, which served as the emergence of a number of other cryptocurrencies.

One of the advantages of electronic money is a high degree of anonymity, in particular, the possibility of transactions when there are no significant amounts of cash.

Cryptocurrency is an electronic monetary unit, the number and issue of which does not depend on real money created by states like the dollar or hryvnia. In other words, the so-called banknotes, the issue and accounting of which is carried out with the help of asymmetric encryption using cryptographic means of protection.

The essence of money is manifested in the performance of their functions, that is, when they act as a measure of value, a means of circulation, payment, accumulation and as world money, and how these functions are performed by the cryptocurrency remains an open question. So, a tool of exchange and a means of payment. Bitcoin can perform these functions but rather conditionally. Hereinafter, the means of accumulation. So, here bitcoins are out of competition and in all respects exceed the usual money. As world money, bitcoins are absolutely not suitable.

Also, it is possible to distinguish the advantages of cryptocurrency, which are indicated by foreign economists: open source, no inflation, peer-to-peer network of cryptocurrencies, unlimited opportunities for its transactions; bitcoin exists outside the limits. The main and only drawback of bitcoin is the strong influence of news on the cryptocurrency.

So, electronic money is a flexible tool that allows you to expand the scope of application of cash. Cryptocurrencies do not perform all of the functions of money. Cryptocurrency is not a type of electronic money, but a new category, an economic phenomenon that has no analogues. The essence of money is manifested in the performance of their functions, and the cryptocurrency acts only as a means of accumulation, and very conditionally as a means of payment and a means of circulation. The main advantages of cryptocurrencies are the absence of the emission centre, control and restrictions of the issue, complete anonymity, the ability to generate currency on their own, with the help of mining, protection from inflation, the lack of influence of environmental factors.

## ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ДИСБАЛАНСІВ

### FOREIGN EXCHANGE MARKET IN UKRAINE: CAUSES AND CONSEQUENCES OF IMBALANCES

УДК 336.748.7

**Шкварчук Л.О.**

д.е.н., професор,  
професор кафедри фінансів  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Слав'юк Р.А.**

д.е.н., професор,  
професор кафедри підприємництва  
та екологічної експертизи товарів  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Карпенко А.О.**

студентка  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

*У статті розглянуто умови функціонування валютного ринку України. Проаналізовано тенденції курсових коливань та визначено основні їх причини. Виявлено основні залежності параметрів курсоутворення в Україні. Оцінено можливості активізації операцій із валютними форвардами.*

**Ключові слова:** валютний ринок, курсоутворення, ринковий механізм, золотовалютні резерви, валютні форварди.

*В статье рассмотрены условия функционирования валютного рынка Украины. Проанализированы тенденции курсовых колебаний и определены основные их причины. Выявлены основные зависимости параметров курсообразования в Украине. Оценены воз-*

*можности активизации операций с валютными форвардами.*

**Ключевые слова:** валютный рынок, курсообразование, рыночный механизм, золотовалютные резервы, валютные форварды.

*The article discusses the conditions for the currency market functioning in Ukraine. Trends in exchange rate fluctuations are analysed and the causes of such fluctuation are identified. The main factors of the exchange rate dependencies are revealed. The possibility of activating operations with currency forward contracts is evaluated.*

**Key words:** foreign exchange market, exchange rate formation, market mechanism, foreign exchange reserves, currency forward contracts.

**Постановка проблеми.** Стабільність валютного ринку країни є однією з умов привабливості економіки для ведення бізнесу та залучення інвестицій, адже умовою здійснення комерційної діяльності є адекватність отримуваних доходів купівельній спроможності на світовому ринку. Така вимога виконується лише за умови стійких паритетів національної та іноземної валюти. Зокрема, О. Береславська (2013 р.) зазначає, що Україні для подолання кризових явищ необхідна стабільна курсова динаміка [1].

З іншого боку, ринки з високою волатильністю цін фінансових інструментів є привабливими для здійснення спекулятивних угод та гри на курсі. Проте український валютний ринок не задовольняє цим умовам. Висока волатильність у поєднанні із низькою прогнозованістю зумовлює високу ризиковість операцій на валютному ринку, яка визначає відповідні обмеження щодо дохідності операцій на всіх сегментах фінансового та реального ринків. Такі характеристики валютного ринку чинять інфляційний вплив на внутрішній ринок країни, розкручуючи спіраль інфляції та знижуючи рівень життя населення. Усе це зумовлює необхідність дослідження причин нестабільності валютного ринку країни для пошуку оптимальних інструментів його стабілізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Валютний ринок був предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Переважна більшість напрацьовань у цій сфері стосується оцінювання дисбалансів на валютному ринку та інструментів їх подолання для гарантування безпеки учасникам фінансового ринку. Зокрема, А. Мещеряков та С. Сопотян (2014 р.) на підставі аналізу стану валютного ринку України вказують

на необхідність упровадження комплексу законодавчих, нормативно-правових та інших заходів для стабілізації національної грошової одиниці, розвитку валютного ринку, забезпечення інтеграції у світову економіку [2]. Водночас О. Козакевич (2013 р.) зазначає, що, незважаючи на дію адміністративних чинників НБУ, ризику дестабілізації ситуації на валютному ринку є високими, а ефективному функціонуванню валютного ринку в Україні перешкоджають наявність девальваційних очікувань та невідповідність de-facto та de-jure підтримуваних систем обмінного курсу [3]. У межах іншої групи досліджень вчені виділяють проблеми недостатньо розвинутої інфраструктури валютного ринку України. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання оцінювання ролі та місця різних фінансових інструментів у забезпеченні стабільності валютного ринку в Україні.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження особливостей функціонування валютного ринку в Україні у період кризи 2014–2018 рр. та ідентифікація основних внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих чинників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливість налагодженого та чіткого функціонування валютного ринку витікає з основних функцій, які він виконує, а стан валютного ринку певним чином відображає розвиток економіки країни.

Сучасний стан економіки України характеризується кризовими явищами, зумовленими загальнополітичними чинниками. На подолання прояву таких кризових явищ на валютному ринку спрямована політика реформування фінансового ринку України. Реалізація такої політики зумовила зміну підходів до курсоутворення та проведення реформи банківського сектору. Вперше офіцій-

ний обмінний курс національної грошової одиниці України визначається за результатами торгів на міжбанківському ринку. За таких умов динаміка курсу національної грошової одиниці визначається обсягом попиту та пропозиції на неї. Безпосередня взаємодія носіїв попиту та пропозиції іноземної валюти здійснюється через уповноважені банки, які беруть участь у відповідних торгах на міжбанківському валютному ринку. Проте розрахунки, проведені нами, показали відсутність істотного зв'язку між обсягами операцій на міжбанківському валютному ринку та курсом національної грошової одиниці. Такі висновки зроблено на основі розрахунку коефіцієнтів кореляції  $r_{q,p}$ ;  $r^2_{q,p}$ ;  $r_{t,d}$ ;  $r^2_{t,d}$  (див. дані табл. 1). При цьому розрахунки залежностей було здійснено за різними групами змінних:

1) обсягом (q) продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України за операціями банків та НБУ на умовах «том», «тод», «спот» та середньозваженим курсом (p) на готівковому ринку України у цей же день (курс готівкового ринку є показовим для оцінювання рівня доходів населення за їх порівняльною купівельною спроможністю). Можна припустити, що курс готівкового ринку формується на основі пропозиції валюти на міжбанківському ринку у цей же день;

2) обсягом (q) продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України за операціями банків та НБУ на умовах «том», «тод», «спот» та середньозваженим курсом (p) на готівковому ринку України у наступний день (z). Курс готівкового валютного ринку може відбивати інформацію про стан міжбанківського валютного ринку у попередній день;

3) темпом зміни обсягу торгів (t) іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України за операціями банків та НБУ на умовах «том», «тод», «спот» та темпом зміни середньозваженого курсу (d) на готівковому ринку України у цей же день;

4) темпом зміни обсягу торгів (t) іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України за операціями банків та НБУ на умовах «том», «тод», «спот» та темпом зміни середньозваженого курсу (d) на готівковому ринку України у наступний день (z).

Відповідно до представлених у табл. 1 даних, можемо стверджувати про відсутність відповід-

ного зв'язку за всіма показниками у 2014, 2015, 2016 рр. Досить несуттєвим був цей зв'язок у 2017 та 2018 рр. Проте існував суттєвий позитивний зв'язок між станом міжбанківського валютного ринку та готівковим курсом іноземної валюти в 2012 та 2013 рр. Отже, попри спроби переходу до ринкового механізму курсотворення стан відповідного ринку не відповідає вимогам вільного ціноутворення: ні обсяги торгів, ні інформація про стан міжбанківського валютного ринку не впливають на готівковий валютний курс, який формують (переважно) банківські установи, які виступають учасниками міжбанківського ринку. Пояснити таку ситуацію можна низкою причин, найсуттєвішою з яких є порушення сил попиту і пропозиції на ринку, що унеможлиблює реалізацію відповідного механізму.

Постійне перевищення обсягів купівлі іноземної валюти над обсягами її продажу є характерною ознакою валютного ринку 2016–2017 рр. Співвідношення обсягів готівкової купівлі-продажу долара США зображено на рис. 1.

Перевищення попиту над пропозицією характерне для ринку пропозиції. У таких умовах носії пропозиції мають владу на ринку, а отже, мають можливість диктувати йому свої умови. Найсуттєвішим елементом прояву такої влади продавців іноземної валюти є стабільно високий її курс. Результатом такої взаємодії є девальвація української гривні. При цьому необхідно відзначити перманентність такого явища (рис. 2), тому можна говорити про те, що відмова від застосування адміністративних методів стабілізації валютного ринку та загальна лібералізація валютної політики в Україні впродовж 2014–2018 рр. не принесли бажаних результатів і реальні ринкові механізми ціноутворення не працюють на валютному ринку.

Довготривале фіксування курсу гривні, стабілізація Нацбанком економіки від зовнішньоекономічних несприятливих чинників, зокрема проведення НБУ валютних інтервенцій на міжбанківському валютному ринку, потребували залучення золотовалютних резервів країни. Крім того, золотовалютні резерви також застосовуються для фінансування від'ємного сальдо платіжного балансу. Внаслідок таких дій величина золотовалютних резервів України суттєво коливалася впродовж 2014–2018 рр. (рис. 3).

Таблиця 1

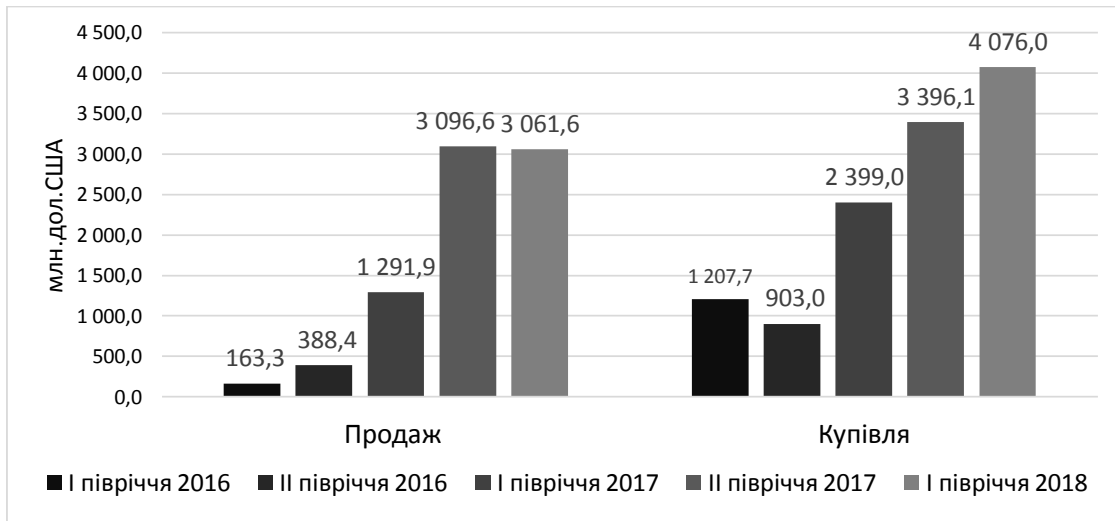
Кореляційні залежності обсягів торгів та курсом національної валюти\*

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
$r_{q,p}$	0,584	0,577	-0,575	-0,066	-0,125	0,009	0,164
$r^2_{q,p}$	0,589	0,594	-0,575	-0,045	-0,132	0,038	0,188
$r_{t,d}$	0,583	0,583	-0,572	-0,070	-0,127	0,021	0,195
$r^2_{t,d}$	0,588	0,594	-0,572	-0,049	-0,135	0,050	0,191

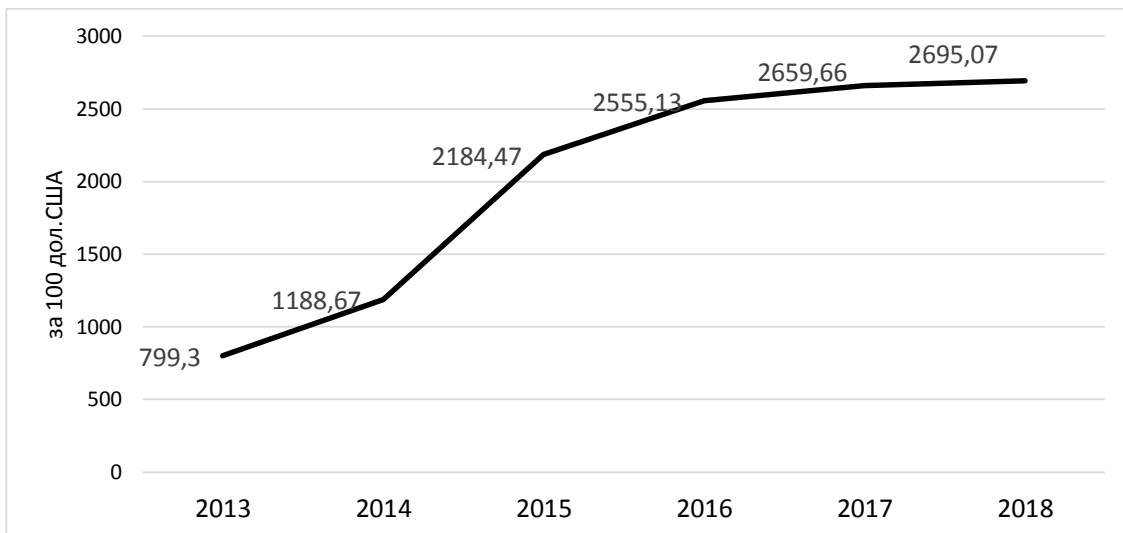
\*За даними станом на 18.10.2018.

Джерело: розраховано за даними НБУ [4]





**Рис. 1. Співвідношення обсягів купівлі-продажу готівкової іноземної валюти (дол. США) у 2016–2018 рр.**



**Рис. 2. Динаміка офіційного курсу гривні відносно долара США протягом 2013–2018 рр. (станом на початок року)**

*Джерело: побудовано за даними НБУ [4]*

Детально проаналізувавши наведені графіки, можна зробити висновок, що валютний ринок в Україні перебуває в край нездовільному стані. За таких умов визначити майбутній попит та пропозицію на іноземну валюту, результати експорту-імпорту та вплив їх результатів на обсяг валюти в країні досить важко. Це зумовлює складність прогнозування очікуваного курсу гривні всіма суб'єктами економіки. В Україні наявні такі явища, як доларизація економіки, сезонність валюти, залежність від результатів торгівлі металургійним комплексом та сільськогосподарськими культурами, що зумовлює сезонність характеру цінових коливань на валютному ринку, загальний високий спекулятивний попит на валюту та низьку її пропозицію.

У світовій практиці для стабілізації стану валютного ринку застосовують строкові контракти. До них, зокрема, відносять валютні форварди, ф'ючерси та опціони. З усього переліку строкових операцій в Україні, згідно із законодавством, дозволеними є лише форвардні. Відповідно до визначення НБУ, валютні форвардні операції (валютні форварди) – це валютна операція за договором, умови якого передбачають виконання операції з поставкою валюти за форвардним договором пізніше, ніж на другий робочий день після дня укладення договору. Форвардні валютні операції виконуються у строк, що не перевищує 365 календарних днів.

Нині ринок валютних форвардних угод є невід'ємним складником світового валютного

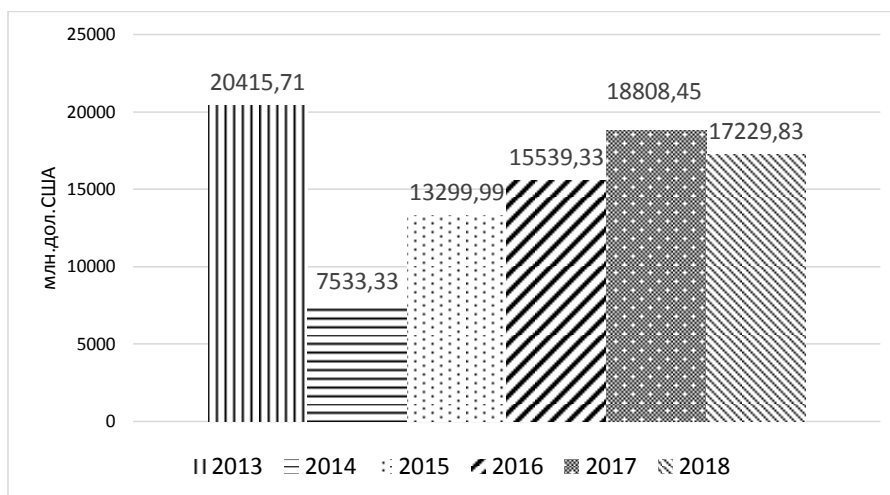


Рис. 3. Динаміка обсягів золотовалютних резервів України в 2013–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними НБУ [4]

ринку. Він почав своє становлення з початку 1980-х років. Започаткували використання форвардних угод лондонські банки у міжбанківських операціях з євровалютами. У серпні 1985 р. Асоціація британських банків (BBA) видала правила регулювання угод на міжбанківському валютному ринку (FRABBA terms), якими дотепер керуються банки всього світу під час укладення форвардних угод.

Характерною особливістю форвардних операцій є місце проведення торгівлі – міжбанківський валютний ринок. Здійснюються такі операції за спеціальним форвардним курсом, за яким курс за поточними операціями (спот-курс) коригується на величину так званої форвардної маржі.

Теоретичною метою застосування валютних форвардів є: страхування від валютних ризиків та/або отримання спекулятивного прибутку. Застосування ж на практиці валютних форвардів може забезпечити учасникам низку інших переваг, зокрема: захищеність та регламентованість із боку держави (оскільки операції здійснюються на міжбанку, тому їх проведення повністю підконтрольне НБУ та українському законодавству); більша гнучкість порівняно з іншими строковими операціями; відсутність ризику відмови від виконання форвардного контракту (договору).

Проте, як і будь-яка операція з фінансовими активами, форвардна операція тягне за собою певні недоліки, зокрема:

1. наявність спекулятивного характеру здійснюваних операцій;
2. гарантом виконання форвардних угод є лише уповноважений банк;
3. складність у пошуках партнерів, які хочуть та можуть зайняти протилежні позиції.

Незважаючи на відсутність високого рівня розвитку, протягом останніх років спостерігається

тенденція до поживлення торгівлі та збільшення кількості суб'єктів строкового валютного ринку в Україні. Постановою Правління НБУ № 281 від 10.08.2005 дозволено уповноваженим банкам та резидентам – суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності здійснювати операції з обміну (конвертації) іноземної валюти на умовах «форвард» [5]. Резидентам – суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності надано право здійснювати на міжбанківському валютному ринку України купівлю-продаж іноземної валюти за гривні на умовах «форвард» для хеджування ризику зміни курсу іноземної валюти щодо гривні. Проте фінансова криза 2008–2009 рр. внесла корективи у діяльність валютного ринку, внаслідок чого Національним банком спочатку було призупинено, а потім змінено умови торгівлі валютою за строковими контрактами.

Відповідно до Листа НБУ № 13-214/7001-198 від 23.10.2009, уповноважений банк може укласти форвардний контракт із клієнтом – суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності про продаж останнім експортної виручки в іноземній валюті, яка надійде в певний час у майбутньому, у тому числі й тієї, яка підлягає обов'язковому продажу [6].

Нині послуги з продажу/купівлі валюти на умовах «форвард» надаються юридичним особам усіма великими банками України.

Доступні пари валют: USD / UAH, EUR / UAH, CHF / UAH, EUR / USD.

Строк дії форвардного контракту – від трьох днів до одного року (365 днів). Мінімальна сума форвардної операції становить 1 млн. грн. або еквівалент за курсом НБУ на день підписання контракту

Проте широкого застосування цей ринковий метод регулювання валютного курсу не набув, що зумовлено як об'єктивними, так і суб'єктивними

причинами, адже велика кількість обмежень НБУ свідчить про жорстку політику, яка є наслідком довготривалої кризи, доларизації економіки та постійного знецінення національної грошової одиниці. Хоча станом на 2018 р. регулятор пом'якшив наявні правила для валютних операцій, проте бажаних результатів це не принесло. Так, було збільшено ліміти відкритої валютної позиції банків: для довгої відкритої позиції – з 1% до 3%, а для короткої відкритої валютної позиції – з 10% до 8%. Також пом'якшено умови обов'язкового продажу валютної виручки із 65% у 2016–2017 рр. до 50%. Поряд із тим НБУ продовжує розширювати перелік операцій бізнесу, на які обов'язковий продаж валюти не діє: клієнт може подати заявку на продаж іноземної валюти без прив'язки до банку, в якому у нього відкритий рахунок. Такі заходи лібералізації є несуттєвими та особливо не вплинуть на функціонування валютного ринку, але усвідомлення необхідності послаблення контролю, надання більшої свободи у здійсненні валютних операцій та надання можливості банкам навчитися ефективніше управляти та розподіляти валютні ризики є важливим елементом поступового розвитку валютного ринку, поступово підштовхує учасників ринку до використання нових інструментів ринку та до зменшення тінізації валюти.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведений аналіз показав, що попри вдосконалення системи курсоутворення валютний ринок України характеризується значною волатильністю. Лібералізація підходів до формування курсу національної валюти не призвела до переходу на принципи вільного ціноутворення. Суб'єкти валютного ринку перебувають у стані постійного очікування здорожчання іноземної валюти, що зумовлює значний попит на валюту. За таких умов на валютному ринку України складається ситуація, коли всі його учасники грають на підвищення, що неминуче призводить до падіння курсу національної валюти. Урівноважити ситуацію можна шляхом активізації операцій із форвардними валютними контрактами. Це дасть упевненість учасникам ринку в стабільності основних ціноутворюючих чинників, зокрема, обсягів та часу надходження валюти. Таким чином, активізація строкових валютних операцій дасть можливість гасити стрибки ажіотажного попиту і тим самим сприятиме стабілізації валютного ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України. Вісник Національного банку України. 2013. № 3. С. 3–9.
2. Мещеряков А.А., Сопотян С.В. Проблеми розвитку валютного ринку України в контексті забезпечення фінансової безпеки. Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». 2014. № 1. С. 40–45.
3. Козакевич О.Р. Валютний ринок України: аналіз поточних тенденцій та особливостей розвитку. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. 2013. Вип. 23. С. 295–300.
4. Показники валютного ринку / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>.
5. Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України: Постанова Правління НБУ № 281 від 10.08.2005.
6. Щодо здійснення на міжбанківському валютному ринку України операцій купівлі-продажу іноземної валюти за гривні на умовах «форвард»: Лист НБУ № 13-214/7001-198 від 23.10.2009.

#### REFERENCES:

1. Bereslavska O. Dysbalansy valiutnogo rinku Ukrainy (Imbalances in the currency market of Ukraine // Visnyk Natsionalnogo banku Ukrainy. – 2013. – № 3. – S. 3-9.
2. Meshcheryakov A. A. Problemy rozvytku valiutnogo rinku Ukrainy v konteksti zabezpechennia finansovoiy bezpeky (Problems of development of the foreign exchange market in Ukraine in the context of providing financial security) / A. A. Meshcheryakov, S. V. Sopotyan // Visnyk Akademiiy mitnoiy sluzhby Ukrainy. Ser. : Ekonomika. – 2014. – № 1. – S. 40-45.
3. Kozakevich O. R. Valyutniy rynok Ukrainy: analiz potochnykh tendentsiy ta osoblivostey rozvytku (Foreign Exchange Market in Ukraine: analysis of current trends and peculiarities of development)/ O. R. Kozakevich // Naukovi zapysky [Natsionalnogo universytetu "Ostrozka akademiya"]. Ekonomika. – 2013. – Vyp. 23. – S. 295-300.
4. Pokaznyky valiutnogo rynku: Natsionalniy bank Ukrainy. [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>
5. Pro zatverdzhennya normatyvno-pravovykh aktiv Natsionalnogo banku Ukrainy. Postanova Pravlinnya NBU № 281 vid 10.08.2005 r.
6. Shchodo zdiysnennya na mizhbankivskomu valiutnomu rynku Ukrainy operatsiy kupivli-prodazhu inozemnoiy valyuty za gryvny na umovakh "forvard" Lyst NBU № 13-214/7001-198 vid 23.10.2009 r.

**Shkvarchuk L.O.**Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor at Department of Finance  
Lviv Polytechnic National University,**Slavyuk R.A.**Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor at Department of Entrepreneurship  
and Environmental Examination of Goods  
Lviv Polytechnic National University,**Karpenko A.O.**Student  
Lviv Polytechnic National University**FOREIGN EXCHANGE MARKET IN UKRAINE: CAUSES AND CONSEQUENCES OF IMBALANCES**

The stability of the foreign exchange market of the country is one of the conditions for the attractiveness of the economy for doing business. The foreign exchange market in Ukraine is characterized by considerable volatility. Currency volatility is arguably one of the most misunderstood concepts in investing. High volatility combined with low predictability cause a high risk of operations in the foreign exchange market.

From 2015, the official exchange rate of the national currency of Ukraine is determined by the results of trades on the interbank market. But changing the approaches to rate creation did not contribute to the stabilization of the Ukrainian currency market.

Our calculations showed that there was no significant link between the volumes of transactions on the interbank foreign exchange market and the rate of the national currency. The cash exchange rate of the Ukrainian currency is not based on the information about these transactions. The changes in the cash rate of the national currency do not correlate with the changes in the volume of transactions in the interbank market.

The constant excess of foreign currency purchase volumes over sales volumes is a characteristic feature of the currency market of 2016–2017. Therefore, we have proved that the currency market in Ukraine is a seller's market on which low supply meets high demand. The shortage of foreign currency available for sale results in pricing power for the sellers.

We have proved the need to intensify transactions with currency forward contracts for stabilization of the foreign exchange market in Ukraine. The non-standardized and obligatory characteristics of forward contracts work well for export-import firms because they deal with any specific amount of account receivables or payables in foreign currency. Commercial banks in Ukraine provide forward contracts from 2005. In spite of this, such deals are not fairly common. But we argue that this market-based regulation tool is effective in today's environment. It is able to quench the exorbitant demand for currency.

## РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ВПЛИВ ПРОФЕСІЙНОГО СУДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРА  
НА ЯКІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАINFLUENCE OF PROFESSIONAL JUDGEMENT OF ACCOUNTANT  
ON QUALITY OF FINANCIAL REPORTING OF THE ENTERPRISE

У статті проаналізовано міжнародну та вітчизняну нормативну базу щодо визначення поняття «професійне судження». Сформульовано узагальнене визначення поняття «професійне судження». Розглянуто передумови, що спричиняють розширення застосування професійного судження бухгалтера. Обґрунтовано значення бухгалтера у складанні фінансової звітності як важливого чинника, що безпосередньо впливає на якість фінансової звітності підприємства. Досліджено головні загрози, що впливають на недотримання етичних норм бухгалтером, та запропоновано заходи щодо запобігання неправильному використанню професійного судження бухгалтером.

**Ключові слова:** професійне судження, бухгалтер, якість фінансової звітності, міжнародні стандарти, економічні злочини.

В статье проанализирована международная и отечественная нормативная база относительно определения понятия «профессиональное суждение». Сформулировано обобщенное определение понятия «профессиональное суждение». Рассмотрены предпосылки, которые вызывают расширение применения профессионального суждения бухгалтера. Обосновано значение бухгалтера при составлении финансовой

отчетности как важного фактора, который непосредственно влияет на качество финансовой отчетности предприятия. Изучены главные угрозы, влияющие на несоблюдение этических норм бухгалтером, и предложены меры по предотвращению неправильного использования профессионального суждения бухгалтером.

**Ключевые слова:** профессиональное суждение, бухгалтер, качество финансовой отчетности, международные стандарты, экономические преступления.

The article analyses the international and domestic regulatory framework regarding the definition of «professional judgment». Formulated a generalized definition of «professional judgment». Pre-conditions that cause expansion of application of the professional judgement of accountant are considered. The value of accountant is reasonable at the stowage of the financial reporting as an important factor that directly influences on quality of the financial reporting of enterprise. Studied the main threats affecting the non-ethical practice is an accountant and proposed measures to prevent the misuse of professional judgment accountant.

**Key words:** professional judgment, accounting, financial reporting, international standards, economic crimes.

УДК 657.1

**Гуріна Н.В.**

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Університет державної фіскальної служби України

**Блищик Л.В.**

студентка

Університет державної фіскальної служби України

**Постановка проблеми.** Протягом останніх років в Україні відбувається реформування системи бухгалтерського обліку, що спричинено змінами в економічній системі та інтеграційними процесами до Європейського Союзу. Все це зумовлює перехід до єдиних світових стандартів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які б дали змогу усунути економічні та торговельні бар'єри, сприяти надходженню іноземних інвестицій, вийти на світові ринки капіталу та формувати конкурентоспроможне ринкове середовище.

Перехід до застосування міжнародних стандартів спонукає до перегляду методологічних підходів, які були раніше у вітчизняній системі бухгалтерського обліку. До того ж МСФЗ за своєю природою не є нормативами, а лише переліком дорадчих правил, які повинні полегшити роботу бухгалтерів. У зв'язку з цим підвищується відповідальність бухгалтера, оскільки з'являється великий спектр господарських операцій, відображення яких у звітності вимагає професійного судження.

Також змінюються вимоги до облікової інформації, з'являється потреба у підвищенні якості

фінансової звітності, що складає бухгалтер. Фінансова звітність є ключовим інформаційним ресурсом, що впливає на прийняття управлінських рішень. Тому одним із напрямів підвищення якості фінансової звітності повинно бути дослідження питань, що стосуються професійного судження та професійної етики бухгалтера під час виконання своїх обов'язків.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Певні проблемні аспекти питань якості фінансової звітності піднімалися у вітчизняній і зарубіжній літературі. Зокрема, С.Л. Безручук досліджувала якість фінансової звітності через призму професійної етики бухгалтера. І.М. Вигівська, М.І. Скрипник, О.О. Григорєвська вивчали поняття достовірності фінансової звітності та фактори впливу на неї. К. Бойко та І. Дерун розкрили значення звітності для прийняття ефективних управлінських рішень. Проте проблема визначення професійного судження в Україні малодосліджена, найяскравішими представниками цього напряму є В.С. Лень та В.А. Нехай, які дослідили зміст цього поняття.

**Постановка завдання.** Мета статті – ідентифікувати сутність поняття професійного судження

бухгалтера та визначити його вплив на якість фінансової звітності підприємства.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Натепер немає чіткого визначення поняття професійного судження бухгалтера в нормативних документах як на міжнародному рівні, так і в Україні. Науковці також не мають узгодженої думки з цього питання. Тому пропонуємо спочатку розглянути сутність такого поняття, як «судження».

У широкому розумінні судження – це форма мислення, в якій засобами ствердження або заперечення розкриваються зв'язки між предметами та їх ознаками, взаємозв'язки або відносини між процесами (явищами) і факторами, які впливають на їхню поведінку. Судження висловлює наше розуміння про наявність чи відсутність у предметів, явищ або процесів певних ознак, властивостей і взаємозв'язків. За допомогою суджень ми охоплюємо реальну дійсність в найрізноманітніших її проявах [1, с. 22].

Таким чином, судження слід розглядати як форму мислення, яка відображає відношення між обсягами наших знань і загальнолюдськими поняттями (професійними поняттями) – сумісні вони чи ні, а якщо сумісні, то в якій формі сумісності перебувають – тотожності, перехресні або підпорядкування. У разі адекватного відображення об'єктивної реальності судження є істинними, якщо ні – помилковими. Перевіркою істинності змісту суджень займаються відповідні науки, до предметної сфери яких належать процеси і явища того чи іншого судження.

Визначення поняття «професійне судження бухгалтера» окремими дослідниками свідчать про відсутність єдиного підходу вчених. Різні автори його визначають як: думку; можливість висловлювати свою думку; зважене рішення; сукупність формальних і неформальних правил; погляд бухгалтера; висновок; здатність приймати рішення; засіб облікової політики; інструмент регулювання бухгалтерського обліку; ідентифікацію бухгалтером фактів господарського життя за відсутності конкретних нормативних вказівок в умовах невизначеності; результат мислення бухгалтера; судження, висловлене в умовах невизначеності, тощо. [1, с. 25–26].

Також на необхідність застосування професійного судження бухгалтера вказується в окремих документах міжнародного характеру (табл. 1).

З наведеної у таблиці 1 інформації можна дійти висновку, що в МСБО професійне судження бухгалтера розглядається в аспекті облікової політики та подання фінансової звітності, а в Кодексі етики професійних бухгалтерів – виходить за ці межі, включаючи зокрема питання міжособистісних відносин у професійному середовищі. Проте лише в міжнародних стандартах, що стосуються аудиту, наведено чітке визначення поняття «професійне судження».

В українському законодавстві, що стосується бухгалтерського обліку, взагалі відсутнє поняття професійного судження, тому, виходячи з інформації, наведеної в міжнародних нормативних документах, можна визначити, що професійне судження бухгалтера – це застосування необхідних навичок, знань та досвіду в контексті вимог міжнародних стандартів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, управлінського обліку та професійної етики під час прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що стосуються виконання основних завдань обліку та спрямовані на складання достовірної фінансової звітності. Результатом професійного судження бухгалтера є прийняття відповідного управлінського рішення.

Окрім цього, В.С. Лень та В.А. Нехай вважають, що судження матиме юридичний характер, якщо його результат буде оформлений бухгалтерським документом [1, с. 27–28].

Виділяють основні передумови перегляду методологічних основ бухгалтерського обліку, що спричиняють розширення застосування професійного судження бухгалтера, а саме:

- 1) виникнення нових об'єктів бухгалтерського обліку, що не відображаються у фінансовій звітності (наприклад, людський капітал, ділова репутація підприємства, клієнтська база);
- 2) потреба у перегляді усталених норм ведення бухгалтерського обліку, тому що вони не відображають дійсний стан речей (наприклад, відображення витрат на дослідження і розробки та витрат на персонал як довгострокових інвестицій компанії);
- 3) використання професійного судження щодо суттєвості;
- 4) використання професійного судження під час вибору оцінки об'єкта бухгалтерського обліку;
- 5) розширення інформаційної бази для задоволення потреб користувачів, для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [7].

Тобто для підготовки достовірної, правдивої та неупередженої інформації у звітності важливу роль відіграє професійне судження бухгалтера, на основі якого складається звітність. Проте в умовах розширення меж ринку підвищується рівень невизначеності, а отже, відбувається збільшення ризиків появи неякісної облікової інформації, що впливає на прийняття управлінських рішень.

Сучасний бухгалтер є представником конкретної професійної групи, яка має соціальне значення, оскільки інформація, що отримана з бухгалтерського обліку і відображена у фінансовій звітності, фактично є єдиним джерелом інформації про підприємство для зацікавлених осіб. Крім того, фінансова звітність підприємства має також важливе значення для цілей оподаткування. Саме тому інформація, наведена у фінансовій звітності,

Інформація про бухгалтерське судження в нормативних документах

№	Назва документа	Інформація
1	2	3
1	МСБО 1 «Подання фінансової звітності»	<p><i>Пункт 122.</i> Разом зі своїми суттєвими обліковими політиками або іншими примітками суб'єкт господарювання повинен розкривати інформацію про <b>судження</b>, не враховуючи тих, що пов'язані з оцінками, що їх застосовував управлінський персонал у процесі застосування облікових політик суб'єкта господарювання та які мають найсуттєвіший вплив на суми, визнані у фінансовій звітності.</p> <p><i>Пункт 123.</i> Застосовуючи облікові політики суб'єкта господарювання, управлінський персонал формує різні <b>професійні судження</b> (що не обмежуються попередніми оцінками), які можуть суттєво вплинути на суми, визнані у фінансовій звітності. Наприклад, управлінський персонал формує <b>професійні судження</b> при визначенні таких питань:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) [вилучено]</li> <li>б) у який момент по суті всі значні ризики та винагороди від володіння фінансовими активами та активами, що надаються в оренду, передаються іншим суб'єктам господарювання; та</li> <li>в) чи є певні продажі товарів, по суті, угодами про фінансування, і, відповідно, не спричиняють виникнення доходу.</li> </ul> <p><i>Пункт 124.</i> Розкриття деякої інформації відповідно до параграфу 122 вимагається іншими МСФЗ. Наприклад, МСФЗ 12 «Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання» вимагає від суб'єкта господарювання розкривати <b>судження</b>, сформовані ним при визначенні того, чи контролює він іншого суб'єкта господарювання. Коли важко класифікувати нерухомість, МСБО 40 «Інвестицій на нерухомість» вимагає розкривати інформацію про критерії, розроблені суб'єктом господарювання з метою розрізнити інвестиційну нерухомість від нерухомості, зайнятої власником, та від нерухомості, утримуваної для продажу в ході звичайної діяльності, коли класифікувати нерухомість складно.</p>
2	МСБОДС 1 «Подання фінансових звітів»	<p><i>Пункт 42.</i> У разі відсутності конкретного Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку для державного сектору, управлінський персонал застосовує своє <b>судження</b>, розробляючи облікову політику, яка дає користувачам фінансових звітів суб'єкта господарювання найкориснішу інформацію. Під час <b>судження</b> управлінський персонал бере до уваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) вимоги та рекомендації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору, що стосуються подібних чи пов'язаних питань;</li> <li>б) визначення, критерії визнання та оцінки для активів, зобов'язань, доходу і витрат, наведені в інших публікаціях Комітету державного сектору Міжнародної федерації бухгалтерів;</li> <li>в) публікації інших органів, які встановлюють стандарти, і практику, прийняту в приватному чи державному секторі в тому і лише в тому обсязі, у якому вони відповідають пункту а) цього параграфу. Наприклад, публікації Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), включаючи «Концептуальну основу складання та подання фінансових звітів», Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та тлумачення, опубліковані Постійним комітетом КМСБО з тлумачень.</li> </ul>
3	МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»	<p><i>Пункт 10.</i> Якщо немає МСФЗ, який конкретно застосовується до операції, іншої події або умов, управлінський персонал має застосовувати <b>судження</b> під час розроблення та застосування облікової політики, щоб інформація була:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) доречною для потреб користувачів з прийняття економічних рішень; та</li> <li>б) достовірною, в тому значенні, що фінансова звітність: <ul style="list-style-type: none"> <li>I) подає достовірно фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання;</li> <li>II) відображає економічну сутність операцій, інших подій або умов, а не лише юридичну форму;</li> <li>III) є нейтральною, тобто вільною від упереджень;</li> <li>IV) є обачливою;</li> <li>V) є повною в усіх суттєвих аспектах.</li> </ul> </li> </ul> <p><i>Пункт 11.</i> Під час формування <b>судження</b>, згаданого в параграфі 10, управлінський персонал має посилатися на прийнятність наведених далі джерел та враховувати їх у низхідному порядку:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) вимоги в МСФЗ, у яких ідеться про подібні та пов'язані з ними питання;</li> <li>б) визначення, критерії визнання та концепції оцінки активів, зобов'язань, доходу та витрат у Концептуальній основі.</li> </ul> <p><i>Пункт 12.</i> Під формуванні <b>судження</b>, згаданого в параграфі 10, управлінський персонал має враховувати найостанніші положення інших органів, що розробляють та затверджують стандарти, які застосовують подібну концептуальну основу для розроблення стандартів, іншу професійну літературу з обліку та прийняті галузеві практики, тією мірою, якою вони не суперечать джерелам у параграфі 11.</p>

1	2	3
4	Кодекс етики професійних бухгалтерів	<p><i>Пункт 1.2.</i> Професійні бухгалтери виконують багато різних функцій і повинні демонструвати свою об'єктивність за різних обставин. Професійні бухгалтери-практики виконують завдання щодо надання впевненості, а також надають консультаційні послуги з оподаткування та інших питань у сфері управління. Інші професійні бухгалтери складають фінансові звіти як підлеглі працівники, надають послуги з внутрішнього аудиту та обіймають посади, пов'язані з управлінням фінансами в промисловості, торгівлі, державному секторі та в галузі освіти. Вони також проводять навчання і підвищення кваліфікації тих, хто прагне стати професійним бухгалтером. Незалежно від послуг і посад, професійні бухгалтери повинні захищати добросовісність своїх професійних послуг та дотримуватись об'єктивності у своїх <b>судженнях</b>.</p> <p><i>Пункт 1.3.</i> Професійні бухгалтери не повинні приймати (або пропонувати) подарунки чи розваги, які очевидно могли би сприйматись як такі, що завдають значного і неналежного впливу на їхнє <b>професійне судження або на професійне судження осіб</b>, із якими вони мають справу. У різних країнах існують різні уявлення про те, що вважається надмірним подарунком (чи пропозицією про розваги), але професійним бухгалтерам слід уникати обставин, які могли б зашкодити їхній професійній репутації.</p> <p><i>Пункт 4.9.</i> Якщо професійний бухгалтер визначив, що конфіденційну інформацію можна розкрити, тоді йому слід розглянути такі важливі моменти: чи відомі та обґрунтовані всі відповідні факти (тією мірою, якою це можливо); якщо існують необґрунтовані факти або думки, слід використовувати <b>професійне судження</b> для того, щоб визначити, який тип інформації слід розкрити (якщо її взагалі варто розкривати).</p> <p><i>Пункт 13.14.</i> У разі запиту про висловлення думки професійного бухгалтера, який не є теперішнім бухгалтером, щодо застосування стандартів чи принципів бухгалтерського обліку, аудиту, звітності або інших стандартів чи принципів до конкретних обставин або операцій професійний бухгалтер повинен усвідомлювати можливість того, що така думка створює неналежний тиск на <b>судження</b> та об'єктивність бухгалтера. Думка, надана без усіх відповідних фактів, може завдати труднощів наступному бухгалтерові, якщо вона містить сумніви або якщо наступний бухгалтер призначається компанією. У зв'язку з цим професійний бухгалтер повинен прагнути звести до мінімуму ризик неналежних рекомендацій шляхом забезпечення собі доступу до всієї відповідної інформації. Коли за описаних вище обставин надходить прохання висловити думку, треба повідомити теперішнього бухгалтера. Важливо, щоб теперішній бухгалтер (з дозволу клієнта) надав бухгалтеру-наступникові всю відповідну запитувану інформацію про клієнта. З дозволу клієнта бухгалтер наступник повинен також надавати копію заключного висновку теперішньому бухгалтерові. Якщо клієнт не погоджується на такі контакти, то, як правило, завдання не слід виконувати.</p> <p><i>Пункт 16.1.</i> Професійному бухгалтерові (зокрема тому, який керує іншими бухгалтерами) слід надавати належне значення формуванню й дотриманню власних <b>суджень</b> зі спірних бухгалтерських питань, а також професійно підходити до розбіжностей у думках.</p>
5	Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (1 частина)	<p><b>Професійне судження</b> (Professional judgment) – застосування необхідних навичок, знань і досвіду в контексті вимог стандартів аудиту, бухгалтерського обліку та професійної етики при прийнятті обґрунтованих рішень щодо плану дій, які є прийнятними за обставин завдання з аудиту.</p> <p><b>Професійне судження</b> (в контексті МСЗНВ 3000 (переглянутий) (Professional judgment (in the context of ISAE 3000 (Revised))) – застосування необхідних навичок, знань і досвіду в контексті вимог стандартів з надання впевненості та професійної етики під час прийняття обґрунтованих рішень щодо плану дій, які є прийнятними за обставин відповідного завдання.</p> <p><b>Професійне судження</b> (в контексті МСЗО 2400 (переглянутий) (Professional judgment (in the context of ISRE 2400 (Revised))) – застосування необхідних навичок, знань і досвіду в контексті вимог стандартів з надання впевненості, бухгалтерського обліку та професійної етики під час прийняття обґрунтованих рішень щодо плану дій, які є прийнятними за обставин завдання з огляду.</p>

Джерело: створено автором на основі [2; 3; 4; 5; 6]

повинна бути якісною та достовірною [9, с. 223]. Звітність складається завдяки обробці економічно релевантної інформації відповідно до норм та принципів законодавства, тому передбачається, що вона є достовірною, повною та неупередженою, тобто оцінюється як якісна [8, с. 4].

Проте останнім часом спостерігається зростання економічної злочинності. Ця негативна тенденція властива як Україні, так і іншим краї-

нам світу. З цього приводу Аудиторська компанія «Price Waterhouse Coopers» майже щороку проводить всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства (рис. 1).

Як ми бачимо, всі види економічних злочинів зросли протягом двох років, і лише незаконне привласнення майна зменшилося. Але найгірше те, що 36% випадків шахрайства були скоєні третьою стороною (у світі – 40%), а 56% випадків шахрай-



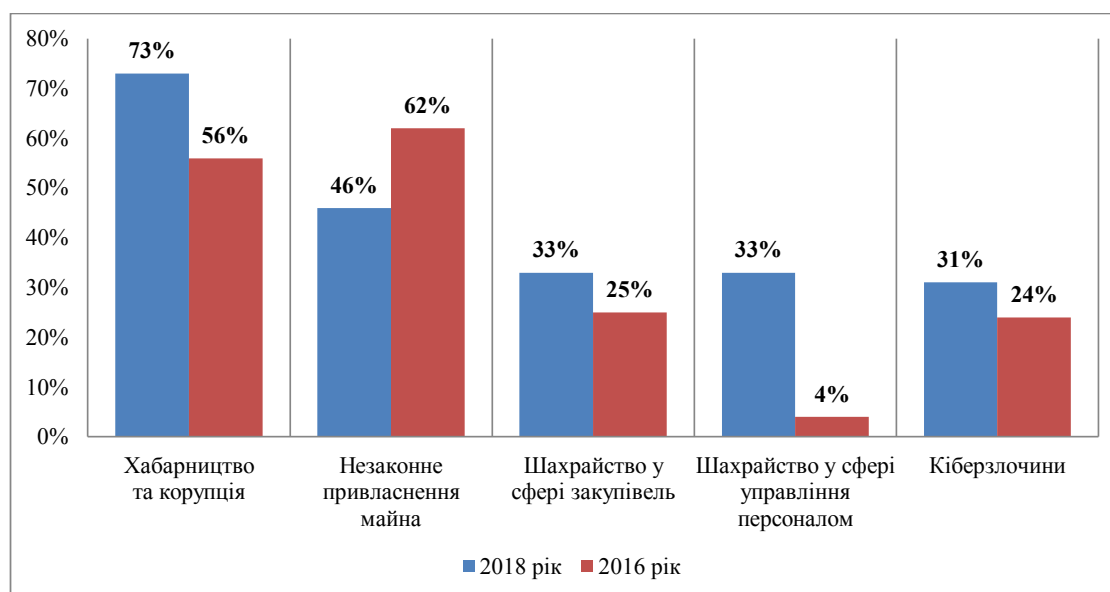


Рис. 1. Топ-5 видів економічних злочинів та/або шахрайства в Україні

Джерело: створено автором на основі [10]

ства були скоєні співробітниками організації (у світі – 52%). Тобто загроза серед працівників значно більша, ніж від третіх сторін, а якщо цим співробітником є бухгалтер чи головний бухгалтер, то наслідки для підприємства можуть бути катастрофічними. Насамперед підприємство несе фінансові втрати, окрім цього, від економічних злочинів та шахрайства найбільше страждає репутація/бренд, відносини з бізнес-партнерами та взаємодія з регуляторами.

58% українських організацій відмітили погіршення професійної етики та поведінки працівників внаслідок найбільш суттєвих випадків шахрайства. Внаслідок цього організації в Україні скорочують свої інвестиції в розвиток етики. Частка українських респондентів, які відповіли, що мають офіційну програму професійної етики, зменшилася з 75% у 2016 р. до 59% у 2018 р. [10].

Тому для запобігання шахрайству серед бухгалтерів необхідно знати умови, що визначають вплив на особу, тобто її так зване «етичне обличчя», з метою визначення відповідних дій для запобігання шахрайству.

Науковці виділяють такі основні чинники впливу на етику бухгалтера, від якої безпосередньо і залежить його професійне судження: послаблення державного регулювання; втрата консенсусу в суспільстві щодо переважаючого набору етичних стандартів; зниження впливу культури; погіршення стану освіти; життєві інтереси; прагнення, інтелектуальні здібності та професійні навички; риси характеру; система цінностей та рівень культури тощо [8, с. 4].

Кодекс етики професійних бухгалтерів визначає головні загрози, що приводять до недотримання

етичних норм бухгалтерами, такі як: загроза власної оцінки та інтересу; загроза захисту; загроза особистих стосунків; загроза тиску [5].

Як ми бачимо, однією із загроз можна вважати зловживання професійним судженням бухгалтера. Якщо така ситуація виникає на підприємстві, то необхідно розробити правила, які сприятимуть зменшенню необхідності застосування професійного судження та контролю щодо послідовного застосування обраної облікової політики, що приведе до покращення якості фінансової звітності.

Окрім цього, викривлення у фінансовій звітності можуть бути здійснені несвідомо, через незрозумілість або незнання статей чинного законодавства, теорії бухгалтерського обліку бухгалтером чи неефективну організацію бухгалтерського обліку на підприємстві. Тому надійність фінансової звітності, яка складається згідно з вимогами законодавства та з урахуванням професійного судження, багато в чому залежить від рівня кваліфікації бухгалтерського персоналу. Отже, дотримання етичних принципів та рівень кваліфікації бухгалтера впливає на якість фінансової звітності підприємства.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Міжнародні стандарти встановлюють загальні принципи формування показників звітності. Усі ситуації не можна викласти в стандартах, саме цим і зумовлено застосування професійного бухгалтерського судження під час складання фінансової звітності.

У вітчизняній практиці немає такого поняття, як «професійне судження бухгалтера». Проте ми сформулювали власне визначення на основі міжнародних нормативних документів, тож професійне судження бухгалтера – це застосування

необхідних навичок, знань та досвіду в контексті вимог міжнародних стандартів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, управлінського обліку та професійної етики під час прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що стосуються виконання основних завдань обліку та спрямованих на складання достовірної фінансової звітності.

Для застосування професійного судження бухгалтера необхідною умовою виступає наявність умов невизначеності чи ризику, відсутність прописаної норми у міжнародних чи національних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності стосовно конкретної методики ведення обліку відповідних господарських операцій, або наявність альтернативного вибору методик ведення обліку, або коли у законодавчому акті є пряме посилання на застосування професійного судження бухгалтера.

Професійне судження бухгалтера може привести як до покращення якості фінансової звітності, якщо бухгалтер має високий рівень кваліфікації, діє згідно з нормами законодавства та етичними принципами, так і до зниження якості фінансової звітності, якщо бухгалтер за допомогою застосування професійного судження вдається до викривлення інформації та шахрайства. З метою запобігання негативним наслідкам неправильного використання професійного судження ми пропонуємо здійснити такі заходи:

1) конкретизувати визначення поняття «професійне судження» та випадки, коли його доцільно використовувати;

2) розробити відповідний документ, де бухгалтер буде зазначати своє власне професійне судження щодо конкретної операції чи події;

3) збільшити вплив етичних принципів на професійну діяльність облікового персоналу;

4) підвищити якість освіти у сфері професії бухгалтера шляхом вивчення правових, етичних і моральних норм поведінки бухгалтерів;

5) на підприємстві чітко визначити в обліковій політиці вимоги щодо рівня кваліфікації облікового персоналу, якості організації облікової роботи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лень В.С. Професійне судження бухгалтера: визначення поняття та зміст/ В.С. Лень, В.А. Нехай // Облік і фінанси. 2016. № 3. С. 21–30. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif\\_apk\\_2016\\_3\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_3_5)
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». / Міністерство фінансів України / URL: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2001\\_ukr\\_2016.pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2001_ukr_2016.pdf)
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку державного сектору 1 «Подання фінансових звітів». / Міністерство фінансів України / URL: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2001\\_ukr\\_2016.pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2001_ukr_2016.pdf)

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». / Міністерство фінансів України/ URL: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2008\\_ukr\\_2016.pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2008_ukr_2016.pdf)

5. Кодекс етики професійних бухгалтерів. / Міністерство фінансів України/ URL: [195.78.68.18/minfin/document/81073/D6.pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2008_ukr_2016.pdf)

6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. / Аудиторська палата України / URL: [https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017\\_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C1.pdf](https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C1.pdf)

7. Boyko K. Disclosure of Non-Financial Information in Corporate Social Reporting as a Strategy for Improving Management Effectiveness / K. Boyko, I. Derun // Journal of International Studies. 2016. № 3. P. 159–177. URL: [http://www.jois.eu/files/9\\_3\\_Boyko\\_Derun.pdf](http://www.jois.eu/files/9_3_Boyko_Derun.pdf)

8. Безручук С.Л. Якість фінансової звітності через призму професійної етики бухгалтера / С.Л. Безручук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія :Економічні науки. 2017. № 4. С. 3–8. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2017\\_4\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2017_4_3)

9. Занько Б.М. Визначення фінансового результату від продажу цінних паперів для цілей оподаткування прибутку підприємств / Б.М. Занько // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2014. № 1. С. 221–226.

10. PwC Україна. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2018 року: результати опитування українських організацій. –/ PwC Україна. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/pwc-gecs-2018-ukr.pdf>

#### REFERENCES:

1. Len V.S. Profesiine sudzhennia bukhhaltera: vyznachennia poniattia ta zmist/ V.S. Len, V.A. Nekhai // Oblik i finansy. 2016. № 3. S. 21–30. Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif\\_apk\\_2016\\_3\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_3_5)
2. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 1 «Podannia finansovoi zvitnosti». [Elektronnyi resurs] / Ministerstvo finansiv Ukrainy/ Rezhym dostupu: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2001\\_ukr\\_2016.pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2001_ukr_2016.pdf)
3. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskohoobliku derzhavnogo sektoru 1 «Podannia finansovykhzvityv». [Elektronnyi resurs] / Ministerstvo finansiv Ukrainy/ – Rezhym dostupu: [195.78.68.18/minfin/document/81047/1a.pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2001_ukr_2016.pdf)
4. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 8 «Oblikovi polityky, zminy v oblikovykh otsinkakh ta pomylyky». [Elektronnyi resurs] / Ministerstvo finansiv Ukrainy/ Rezhym dostupu: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2008\\_ukr\\_2016.pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2008_ukr_2016.pdf)
5. Kodeks etyky profesiinykh bukhhalteriv. [Elektronnyi resurs] / Ministerstvo finansiv Ukrainy/ Rezhym dostupu: [195.78.68.18/minfin/document/81073/D6.pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2008_ukr_2016.pdf)
6. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnykh posluh. [Elektronnyi resurs] / Audytorska palata Ukrainy/ – Rezhym dostupu: [https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017\\_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C1.pdf](https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C1.pdf)

7. Boyko K. Disclosure of Non-Financial Information in Corporate Social Reporting as a Strategy for Improving Management Effectiveness / K. Boyko, I. Derun // *Journal of International Studies*. 2016. № 3. P. 159–177. Rezhym dostupu: [http://www.jois.eu/files/9\\_3\\_Boyko\\_Derun.pdf](http://www.jois.eu/files/9_3_Boyko_Derun.pdf)

8. Bezruchuk S.L. Yakist finansovoi zvitnosti cherez pryzmu profesiinoi etyky bukhhaltera / S.L. Bezruchuk // *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya :Ekonomichni nauky*. 2017. № 4. S. 3–8. Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2017\\_4\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2017_4_3)

9. Zanko B. M. Vyznachennia finansovoho rezultatu vid prodazhu tsinnykh paperiv dlia tsilei opodatkovannia prybutku pidpriemstv / B. M. Zanko // *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy (ekonomika, pravo)*. 2014. № 1. S. 221–226.

10. PwC Ukraina. Vsesvitnie doslidzhennia ekonomichnykh zlochyniv ta shakhraistva 2018 roku: rezultaty opytuvannia ukrainskykh orhanizatsii. [Elektronnyi resurs] / PwC Ukraina Rezhym dostupu: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/pwc-gecs-2018-ukr.pdf>

**Hurina N.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting,  
University of State Fiscal Service of Ukraine

**Blyshchik L.V.**

Graduate Student,  
Educational-Scientific Institute of Accounting, Analysis and Audit,  
University of State Fiscal Service of Ukraine

### INFLUENCE OF PROFESSIONAL JUDGEMENT OF ACCOUNTANT ON QUALITY OF FINANCIAL REPORTING OF THE ENTERPRISE

There is the reform of the accounting system in Ukraine that is caused by changes in the economic system and the integration processes in the European Union. All this makes the transition to unified international standards of accounting and financial reporting. International standards by their nature are not regulations but only a list of advisory rules, which should facilitate the work of accountants. In connection with this, the responsibility of the accountant increased, because there is a wide range of economic operations reflected in the financial statements that require professional judgment.

Today, there is no clear definition of the concept of professional judgment of accountant in the normative documents as at the international level and in Ukraine. Scientists also do not have a consensus on this issue.

In the Ukrainian legislation regarding accounting in general, no notion of professional judgment exist, therefore, on the basis of information given in international legal instruments, it is possible to determine that the professional judgment of the accountant is the application of the necessary skills, knowledge, and experience in the context of international standards of accounting and financial reporting, management accounting and professional ethics in making sound management decisions concerning the implementation of the basic tasks of accounting and the preparation of reliable financial statements.

Also, requirements for accounting information change, a requirement appears in the upgrading of the financial reporting that an accountant folds. For the preparation of reliable, true, and unbiased information in accounting, an important role is played by professional judgment of accountant, on the basis of which there is an accounting.

One of the major threats that result in a failure to observe the ethic norms of accountants, there is an abuse of professional judgment of an accountant. With the aim of prevention of negative consequences of the wrong use of professional judgment, we suggest to carry out such measures:

- 1) to specify determination of concept “professional judgment” and cases when it is expedient to use;
- 2) to work out a corresponding document, where an accountant will mark own professional judgement in relation to a concrete operation or event;
- 3) to increase the influence of ethical principles on the professional activity of registration personnel;
- 4) to improve education in the sphere of the profession of an accountant by the study of legal, ethical and moral codes of conduct of accountants;
- 5) at an enterprise, to clearly define requirements in registration politics in relation to the level of qualification of registration personnel, quality of organization of registration work.

Thus, the professional judgment of an accountant can lead to improvement and deterioration in the quality of financial reporting. The most important time to take measures to prevent the negative consequences of the use of professional judgment.

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ТОВАРІВ FEATURES OF CONDUCTING THE AUDIT OF GOODS

УДК 657:331

**Довжик О.О.**

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Сумський національний аграрний університет

**Дермельова Є.Ю.**

магістрант

Сумський національний аграрний університет

*У статті розглянуто особливості проведення внутрішнього аудиту товарів, розглянуті проблеми проведення аудиту та шляхи підвищення ефективності аудиторської перевірки. Здійснено оцінку стану внутрішнього аудиту операцій з товарами в торгівлі.*

**Ключові слова:** аудит, товари, перевірка, торгівля, внутрішній аудит.

*В статье рассмотрены особенности проведения внутреннего аудита товаров, рассмотрены проблемы проведения аудита и пути повышения эффективности ауди-*

*торской проверки. Осуществлена оценка состояния внутреннего аудита операций с товарами в торговле.*

**Ключевые слова:** аудит, товары, проверка, торговля, внутренний аудит.

*The article deals with the peculiarities of conducting the internal audit of goods, considered the problem of conducting an audit and ways of improving the efficiency of the audit. The assessment of the state of the internal audit of operations with goods in trade.*

**Key words:** audit, goods, verification, trade, internal audit.

**Постановка проблеми.** На практиці за сучасних умов господарювання доведено, що торгівля – це свого роду каталізатор змін, що відбуваються у виробництві та споживанні в умовах ринку. В Україні кількість торговельних підприємств, як гуртових, так і роздрібних, зростає з кожним роком.

Як відомо, одним із видів діяльності підприємств є купівля і реалізація товарів, тому найбільш актуальними проблемами обліку і аудиторської перевірки на підприємствах виступають питання правильності відображення у бухгалтерських документах та формах звітності операцій, які пов'язані з рухом товарів.

Слід зазначити, що обліку й аудиту руху товарів присвячено досить багато досліджень науковців, але більшість публікацій безпосередньо спрямована на опис та визначення актуальних проблем у здійсненні торговельної діяльності у двох формах, а саме роздрібній і гуртовій. Як наслідок, облік і внутрішній аудит операцій з товарами на підприємствах є не досить дослідженим. Деякі аспекти цього питання розглядалися у дослідженнях науковців і практиків, але вони знаходили висвітлення лише у вигляді статей, а подекуди навіть незначного фрагментарного згадування. Тому зараз є нагальна необхідність в узагальненні пласту інформації щодо обліку і внутрішнього аудиту товарів на підприємствах, у статуті яких передбачено здійснення купівлі-продажу товарів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у сучасну економічну теорію і практику формування та ефективного використання товарів зробили вітчизняні економісти Г.В. Арап, О.О. Баранов та С.В. Міклуха. Проте низка питань щодо методики обліку товарів підприємств вимагає подальших досліджень та розроблень.

**Постановка завдання.** Метою статті є відстеження актуальних і проблематичних аспектів аудиту товарів, визначення напрямів підвищення ефективності організації обліку й аудиторської перевірки операцій з надходження та руху товарів, які відповідали б сучасним завданням управління

господарськими процесами і були адаптовані до особливостей діяльності підприємств.

Досягнення зазначеної мети передбачає конкретизацію завдань, таких як дослідження та внесення пропозиції з уточнення сутності поняття «товари»; оцінка стану внутрішнього аудиту операцій з товарами на підприємствах; визначення заходів, спрямованих на підвищення ефективності такого контролю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Критична оцінка стану бухгалтерського обліку й системи внутрішнього контролю має для аудитора надзвичайно важливе значення. Близько 70% всієї економічної інформації, що формується безпосередньо на підприємстві, становить саме бухгалтерський облік.

Шляхом візуального вивчення облікових регістрів аудитор насамперед визначає форму обліку, яку використовує підприємство. При цьому слід мати на увазі, що облікові працівники не завжди знають, за якою саме формою ведуть облік. Ефективність тієї чи іншої форми обліку визначається її здатністю задовольняти потреби споживачів інформації і виконувати контрольні функції.

Закон України «Про аудиторську діяльність» [3] визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні і спрямований на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів власника. Аудиторська діяльність включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг.

Товар – це складне поняття, що включає сукупність багатьох властивостей, головними серед яких є споживчі властивості, тобто спроможність товару задовольняти потреби. На нашу думку, головне призначення товару полягає у вирішенні тих чи інших проблем споживача.

На думку науковців, будь-який товар необхідно розглядати на трьох рівнях.

Перший – задум товару. На цьому рівні йдеться ще не стільки про реальний предмет або послугу, скільки про той нестаток і потребу, що майбутній товар покликаний задовольнити.

Наступний рівень – предмет у реальному виконанні. При цьому товар повинен мати такі риси: набір необхідних властивостей, якість, зовнішнє оформлення, назву (марку), упакування.

Останній рівень – це власне товар із прилягаючими до нього додатковими послугами (сервісом) і вигодами (так зване підкріплення товару).

Товар – це продукт праці, що має визначену вартість; матеріально-виробничий запас; засіб задоволення потреб і бажань споживачів; засіб, призначений для продажу (реалізації), обміну; сукупність матеріальних і нематеріальних властивостей; комплекс споживчих якостей і властивостей корисності.

Нормативно-правове регулювання аудиту товарів доцільно розглядати з урахуванням чіткої ідентифікації системи правового забезпечення регулювання аудиту та обліку.

Визначальний вплив на бухгалтерський облік товарів в Україні здійснює нормативне регулювання, представлене п'ятьма рівнями.

Аудит є окремою галуззю економічної науки, оскільки він має методологію, методи, інструменти та інші атрибути досліджень стану обліку фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, додержання ними вимог законодавства, що регулює їхню діяльність, фінансового аналізу їх показників.

Проблемним питанням сьогодення є відсутність у науковій літературі чітко розробленої методики аудиту операцій з товарами. Проведене дослідження, в процесі якого вивчені роботи як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, показує, що в працях вітчизняних учених немає єдиного підходу у розгляді питань методики перевірки загалом.

Питанням аудиту товарів вітчизняними авторами присвячені окремі теми, зарубіжні вчені питання розглядають більшою мірою в циклі придбання.

Питання предмета перевірки є найбільш проблемним, оскільки лише окремі автори дають його визначення. Ця ситуація зумовлюється тим, що в теорії аудиту відсутнє однозначне визначення предмета аудиту. У зв'язку з цим автори робіт з аудиту намагаються обійти визначення предмета аудиту загалом і аудиту товарів зокрема. Так, Г.В. Арап [1, с. 12–13] подає короткий перелік операцій і критеріїв їх відповідності поставленим вимогам перевірки. О.О. Баранов [2, с. 9–11] пропонує досить широкий перелік питань згідно з критеріями, за якими проводиться їх вивчення.

Одночасно із визначенням предмета перевірки здійснюється вибір об'єктів, які підлягають дослідженню. Визначення переліку об'єктів аудиту залежить від завдань, поставлених перед аудитором.

Під час оцінки впливу фактів порушення законодавства щодо товарів аудитор бере до уваги: потребу розкриття можливих фінансових наслідків; ступінь впливу фінансових наслідків на правдивість і точність представлення інформації у фінансовій звітності.

На основі сукупності зібраних попередніх даних аудитор оцінює загальну величину аудиторського ризику та приймає рішення про можливість прийняття замовлення на проведення перевірки.

Планування займає важливе місце в аудиторській діяльності. На етапі планування особливої уваги потребує оцінка надійності та ефективності системи внутрішнього контролю підприємства-клієнта [4, с. 15–16].

Спланувавши свою роботу, аудитор приступає до безпосереднього проведення перевірки, яка пов'язана із застосуванням передбачених у програмі прийомів і способів. Для підтвердження вірогідності арифметичних підрахунків товарно-матеріальних цінностей, дебіторської заборгованості, їх відповідності величині, яка відображена в первинних документах і реєстрах бухгалтерського обліку, зазвичай використовують процедуру перерахування даних.

Здійснюючи процедуру спостереження, аудитор, не втручаючись, відстежує процес виконання господарських операцій, пов'язаних із матеріальними запасами, співробітниками підприємства. При цьому досягається мета практичного вивчення, наприклад, порядку одержання та використання товарів на підприємстві, виявлення ролі і функціонування систем внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку підприємства. Спостереження може застосовуватися як додаткова процедура під час проведення інвентаризації.

Основна мета перевірки – встановлення достовірності первинних даних бухгалтерського обліку щодо фактичної наявності та руху товарів, перевірка повноти та правильності відображення первинних даних з обліку товарів у зведених документах та облікових реєстрах, перевірка правильності ведення обліку запасів відповідно до законодавчих та нормативних актів, облікової політики, перевірка достовірності відображення залишку запасів у звітності.

До основних джерел отримання інформації та формування аудиторських доказів під час проведення аудиту запасів відносять: Наказ про облікову політику; первинні документи з обліку товарів; облікові реєстри з обліку товарів; дані про проведення інвентаризації; документи з результатами та інформацією про проведення попередньої аудиторської перевірки; фінансову звітність та інші документи [5, с. 9–11].

Основною метою перевірки товарних операцій є встановлення своєчасності та повноти оприбуткування матеріально відповідальними особами

товарів, що надійшли на склад, правильності їх обліку на рахунку 281 «Товари на складі» й об'рунтованості та правильності списання у видаток відпущених (відвантажених) товарів. Аудит товарних операцій починається зі встановлення реального сальдо на рахунку 281 «Товари на складі». Шляхом порівняння аудиторів слід встановити на найближчу до перевірки дату тотожність записів про залишки товарів на рахунку 281 «Товари на складі», зазначених у балансі, даним Головної книги, реєстрів аналітичного обліку й особових рахунків матеріально відповідальних осіб (завідувачів складів).

У процесі перевірки операцій щодо товарів, відображених у первинному обліку, у журналах, відомостях, Головній книзі, бухгалтерській звітності використовується простежування. Особливу увагу слід звернути на відповідність кореспонденції рахунків, сум оборотів і залишків у реєстрах аналітичного і синтетичного обліку [5].

Під час зіставлення наявності товарів за елементами у різні періоди застосовуються аналітичні процедури. Вони являють собою аналіз і оцінку отриманої аудитором інформації, дослідження найважливіших фінансових і економічних показників підприємства з метою виявлення незвичних чи неправильно відображених у бухгалтерському обліку господарських операцій, виявлення причин таких помилок та переключень.

Ключовим моментом під час проведення аудиту щодо товарів є аудит статей звітності. Це основний етап аудиту, який проводиться після закінчення звітного періоду та підготовки усіх необхідних форм річної звітності.

Залежно від рівня довіри до систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю підприємства-клієнта аудитор визначає програми контролю окремих статей балансу та показників інших бухгалтерських звітів.

Аудиторська перевірка операцій із матеріальними цінностями включає [6]:

- перевірку наявності договорів про матеріальну відповідальність осіб, що мають доступ до товарів (комірник, продавець, касир та ін.);
- проведення інвентаризації товарів;
- перевірку місця зберігання товарів на предмет його надійності та відповідності необхідним умовам зберігання для попередження псування і нестачі товарів;
- перевірку організації складського обліку товарів (у тому числі ведення відокремленого обліку ТМЦ, прийнятих на комісію або відповідальне зберігання);
- перевірку наявності застарілих, ушкоджених та непридатних до відпуску в торгівлю товарів;
- перевірку дотримання встановлених організацією норм запасів товарів, які забезпечують безперервний процес реалізації;

- виявлення неліквідних та надмірних залишків товарів;

- перевірку виконання договорів із постачальниками й покупцями відповідних товарів;

- перевірку доцільності, своєчасності, правильності документального оформлення господарських операцій з надходження, зберігання, внутрішнього переміщення та реалізації товарів (у тому числі перевірка правильності оформлення цінників; відповідності суми отриманої виручки сумі виручки, зареєстрованої через РРО; правильність записів із визначення залишку готівки за накладними, рахунками, касовими документами тощо; чи щоденно і в повному обсязі здається виручка матеріально відповідальною особою);

- перевірку відповідності порядку ведення обліку затвердженим Положенням облікової політики підприємства в частині оцінки товарів під час їх надходження та вибуття, нарахування торговельної надбавки, списання транспортно-заготівельних витрат, ведення аналітичного обліку;

- перевірку правильності відображення операцій, пов'язаних із рухом товарів, на рахунках бухгалтерського обліку (зокрема, розкрадання товарів, правильність розрахунку збитків від розкрадань і своєчасність покриття понесеного збитку винною особою);

- перевірку правильності розкриття інформації в облікових реєстрах та формах фінансової звітності;

- проведення переобліку товарів, який дасть змогу виявити дефіцит товарних запасів та його розмір; ушкоджені товари чи такі, що перебувають у неналежному стані; які з товарів продаються швидше, а які повільніше, тощо;

- проведення аналітичних процедур у частині визначення забезпеченості та ефективності використання товарів (аналіз складу, структури і динаміки товарів; аналіз оборотності товарів; аналіз надходження та забезпеченості товарами; аналіз ефективності реалізації товарів; аналіз ритмічності надходження товарів; аналіз конкурентоспроможності товарів; аналіз динаміки сум торгових націнок).

За рахунками товарів аудитор повинен установити таке:

- чи постійно відображені залишки за кожним клієнтом; чи збігаються вони на рахунках Головної книги і в балансі;

- чи всі товари, відвантажені до кінця року і не оплачені клієнтами, відображені на рахунках реалізації та на рахунках дебіторів за звітний рік; чи є можливість віднесення цих операцій до іншого звітного періоду;

- чи не включені помилково у звітність за статтями «Дебіторська заборгованість» та «Дохід від реалізації» товари, які фактично будуть відвантажені лише після закінчення звітного року;

– чи є випадки неправильного відображення платежів або відображення їх в інших періодах.

На завершення етапу аудиту рахунків аудитор проводить аналіз звітності за весь період, що перевірявся, визначає динаміку і тенденції розвитку підприємства та його перспективи на майбутнє.

На нашу думку, головними завданнями перевірки операцій з руху товарів, які слід вирішити внутрішньому аудитору, є такі:

– визначення економічної доцільності та законності придбання товарів керівництвом підприємства;

– визначення правильності віднесення витрат до складу первісної вартості товарів, що надійшли;

– встановлення ефективності організації складського господарства, стану збереження товарів;

– визначення правильності організації обліку придбання та реалізації товарних запасів;

– встановлення законності проведених операцій із товарними запасами;

– оцінка системи внутрішнього контролю за надходженням, наявністю та рухом товарних запасів;

– визначення правильності синтетичного та аналітичного обліку операцій з товарами;

– дотримання підприємством податкового законодавства за операціями, пов'язаними з товарами;

– оцінка повноти та правильності відображення господарських операцій із товарними запасами в бухгалтерському обліку та звітності.

Послідовність проведення перевірки здебільшого залежить від поставлених завдань. Однак внутрішньому аудитору доцільно складати схему перевірки, яка має передбачати такі складники, як: перевірка дотримання договірної і платіжної дисципліни; оцінка стану й ефективності інвентаризаційної роботи на підприємстві; перевірка правильності складання первинних бухгалтерських документів за напрямками надходження та вибуття товарних запасів; встановлення правильності заповнення регістрів синтетичного обліку; визначення правильності складання бухгалтерських записів із відображення надходження і руху товарів; перевірка правильності записів у формах фінансової звітності підприємства.

У процесі аудиторської перевірки особлива увага звертається на правильність визначення первісної вартості товарних запасів згідно з П(С) БО 9 «Запаси». При цьому внутрішній аудитор встановлює відповідність собівартості придбаних товарів і величини транспортно-заготівельних витрат даним супровідних документів постачальника і складського обліку на підприємстві.

Особлива увага має приділятися перевірці правильності синтетичного та аналітичного обліку операцій з товарами (зокрема, за напрямками надходження). При цьому джерелами інформації виступають дані первинного обліку та облікових регістрів, Головної книги і форм звітності.

**Висновки з цього дослідження.** Визначено, що внутрішній аудит товарів у торгівлі є досить складним і пов'язаний з дуже клопітким вибором внутрішнього аудитора для перевірки.

На нашу думку, перспективи досліджень потрібно спрямувати на більш чітку конкретизацію об'єктів внутрішнього аудиту та детальніше обґрунтування перевірки надходження, наявності та руху товарів на підприємствах з урахуванням особливостей діяльності торгових підприємств; обґрунтування найефективніших напрямів удосконалення проведення внутрішнього аудиту операцій із товарами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арап Г.В. Шляхи вдосконалення аудиту товарів / Г.В. Арап, І.Г. Пахомова // Економіст. 2015. № 16. С. 36–39.

2. Баранов О.О. Удосконалення системи аудиту товарів: проблеми та шляхи вирішення / О.О. Баранов, С.В. Міклуха // Довідник економіста. 2015. № 10. С. 50–55.

3. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22 квітня 1993р №3125: [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіційний веб-сайт. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

4. Облік товарів в оптовій торгівлі// Пропозиція. 2016. № 9. С. 15–16.

5. Аудит підприємств України // Пропозиція. 2015. № 4. С. 9–11.

#### REFERENCES:

1. Arap H.V.Shlyakhy vdoskonalennya audytu tovariv / H.V. Arap, I.H. Pakhomova // Ekonomist. 2015. № 16. S. 36–39.

2. Baranov O.O. Udoskonalennya systemy audytu tovariv: problemy ta shlyakhy vyrishennya / O.O. Baranov, S.V. Miklukha // Dovidnyk ekonomista. 2015. № 10. S. 50–55.

3. Pro audytorsku diialnist: Zakon Ukrayiny vid 22xkvitnya 1993r №3125 : [Elektronnyy resurs] // Verkhovna Rada Ukrayiny : ofitsiyyny veb-sayt. Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>

4. Oblik tovariv v optoviy torhivli// Propozytsiya. 2016. № 9. S. 15–16.

5. Audyt pidpryyemstv Ukrayiny // Propozytsiya. 2015. № 4. S. 9–11.

**Dovzhyk O.O.**Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting,  
Sumy National Agrarian University**Dermelova E.Y.**Graduate Student of specialty "Accounting and Taxation"  
Sumy National Agrarian University

### **FEATURES OF CONDUCTING THE AUDIT OF GOODS**

In practice, under present-day economic conditions, it has been proved that trade is a kind of catalyst for changes in production and consumption in the market environment. In Ukraine, the number of trading companies, both wholesale and retail, is growing every year.

As you know, one of the activities of enterprises is the purchase and sale of goods, so the most pressing problem of accounting and auditing at enterprises is the question of the correctness of reflection in accounting documents and forms of reporting operations that are related to the circulation of goods.

It should be noted that a large number of scientists researches the accounting and audit of the circulation of goods, but the most publications are directly aimed at describing and identifying topical issues in the implementation of trade activities in two forms, namely retail and wholesale.

The audit activities include the organizational and methodological provision of audit, the practical implementation of audits (audit), and the provision of other audit services.

The sequence of verification is largely dependent on the tasks set. However, it is recommended for an internal auditor to draw up a verification scheme, which should include the following components: verification of compliance with contractual and payment discipline; assessment of the state and efficiency of inventory work at the enterprise; verification of the correctness of drawing up of primary accounting documents in the directions of receipt and disposal of inventory; determining the correctness of filling the registers of synthetic accounting; determination of the correctness of drawing up of accounting records in the reflection of receipt and circulation of goods; checking the correctness of records in the forms of financial statements of the enterprise.

Further research perspectives should be aimed at specifying the objects of internal audit and the scientific substantiation of the method of checking the receipt, availability and circulation of goods at enterprises, taking into account the peculiarities of their activities; substantiation of directions for further improvement of the algorithm of conducting an internal audit of operations with goods.



## ДЕЯКІ АСПЕКТИ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТУ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА П(С)БО ТА МСФЗ

### SOME ASPECTS OF A COMPILATION OF FINANCIAL RESULTS (COMPREHENSIVE INCOME STATEMENT) FOR NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS AND IFRS

У статті вивчено питання важливості трансформації інформації відповідно до МСФЗ. Проведено порівняння методів формування Звіту про фінансові результати згідно з П(С)БО та МСФЗ. Проведено аналіз обліку доходів та витрат за П(С)БО та МСФЗ. Досліджено основні положення нового МСФЗ 15 «Виручка за договорами з клієнтами». Розглянуто структуру Звіту про фінансові результати. Запропоновано подальше вивчення питання практичного застосування МСФЗ (IFRS) 15 в національній і міжнародній практиці.

**Ключові слова:** інтеграція, витрати, доходи, фінансові результати, МСФЗ, П(С)БО.

В статье изучен вопрос важности трансформации информации в соответствии с МСФО. Проведено сравнение методов формирования Отчета о финансовых результатах по П (С) БУ и МСФО. Проведен анализ учета доходов и расходов по П (С) БУ и МСФО. Исследованы основные положения нового МСФО 15 «Выручка по договорам с клиентами». Рассмотрена структура Отчета о финансовых результатах. Пред-

ложено дальнейшее изучение вопроса практического применения МСФО (IFRS) 15 в национальной и международной практике

**Ключевые слова:** интеграция, расходы, доходы, финансовые результаты, МСФО, П(С)БУ.

This article examines the issue of how the information transformation is important in accordance with the IFRS (International Financial Reporting Standards). Comparison that was made covers the methods of the Financial performance statement formation in accordance with the National Accounting Standards and the IFRS. Analysis of the Revenue and expense recognition was accomplished in accordance with the National Accounting Standards and the IFRS. Main features of the new IFRS № 15 "Revenue from the contracts with customers" were equally investigated. Structure of the Report on financial results was considered. Further study of the practical application of IFRS № 15 was proposed on national and international basis.

**Key words:** integration, expenses, income, financial results, IFRS, National Accounting Standards.

УДК 657.1

**Калюжна К.Ю.**

студент

Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Линник О.І.**

к.е.н., доцент кафедри економічного  
аналізу та обліку

Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Постановка проблеми.** Законодавство України у сфері бухгалтерського обліку та звітності постійно трансформується з метою відповідності європейським нормам. У змінах до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] було затверджено нові терміни, такі як «звіт про управління», «таксономія фінансової звітності», «підприємства, що мають суспільний інтерес», збільшено кількість суб'єктів господарювання, які повинні вести облік та формувати фінансову звітність відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ), змінено критерії, за якими підприємства відносяться до мікропідприємств, малих, середніх та великих підприємств, спрощено доступ до фінансової звітності.

Натепер важливим є розуміння суб'єктів господарювання щодо формування інформації згідно з вимогами МСФЗ про фінансові результати діяльності, адже різні підходи до складу фінансових звітів можуть ускладнювати перетворення інформації та впливати на прийняття управлінських рішень в умовах подальшої інтеграції України у світовий економічний простір.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вивченням питання щодо важливості формування звіту про фінансові результати відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності

займалися такі вчені, як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, А.Г. Загородній, С.В. Івахненко, Г.Г. Кірейцев, Л.І. Лаврінченко, С.О. Левицька, Є.В. Мних, Н.В. Пошерстник, О.П. Рудановський, В.В. Сопко та ін. Дослідженням методичних засад міжнародної системи обліку та звітності займалися також зарубіжні вчені, такі як Дж. Вейгант, Я. Вільямс, Х. Гернон, Х. Грюнінг, Ж. Дішар, Б. Нідлз, Я. Соколов, О. Соловійова, Т. Уорфілд, Л. Чайковська, О. Чипуренко. Актуальним залишається питання формування фінансової звітності згідно з МСФЗ на фоні розширення сфери застосування МСФЗ та підвищення вимог до розкриття інформації у фінансовій звітності.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у дослідженні та порівнянні методичних засад обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про фінансові результати діяльності підприємств згідно з вимогами МСФЗ та П(С)БО.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування фінансового результату діяльності підприємств регламентується такими національними стандартами обліку: НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2], П(С)БО 15 «Дохід» [3], П(С)БО 16 «Витрати» [4], П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [5]. Згідно з міжнародним підходом відображення доходів, витрат і фінансових результатів регулюється МСБО (IAS)

1 «Подання фінансових звітів» [6], МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами» [7]. Окремого загального міжнародного стандарту щодо обліку та відображення у звітності витрат (як П(С)БО 16 [4] в Україні) немає.

Порівнюючи порядок визнання, оцінки та відображення у звітності витрат і доходів за національними та міжнародними стандартами, можна виділити такі основні критерії, як регламентуючі стандарти, визначення термінів, визнання і класифікація. Узагальнена порівняльна характеристика обліку доходів та витрат за П(С)БО та МСФЗ наведена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, національні та міжнародні стандарти мають багато спільного щодо питань визначення та визнання доходів та витрат, проте питання класифікації витрат і доходів у МСФЗ віднесено до питань професійного судження бухгалтерів, тобто підприємства виокремлюють певні статті доходів та витрат на свій власний розсуд, виходячи з досвіду, доречності, суттєвості та найкращого і найповнішого розкриття інформації про свою діяльність. Особливу увагу, на наш погляд, необхідно приділити двом варіантам класифікації витрат підприємства. Згідно з МСБО (IAS) 1 «Подання фінансових звітів» [6] пропонується два способи подання у звіті про прибутки та збитки

інформації про витрати залежно від потреб аналізу витрат із застосуванням їх класифікації:

- 1) за характером витрат;
- 2) за функціями витрат [2].

Перший метод передбачає групування витрат в однорідні економічні елементи (купівля матеріалів, витрати на зарплату, амортизація, транспортні витрати, витрати на рекламу та інші) без розподілу їх між функціями в межах підприємства. Другий метод здійснює групування витрат за їх функціями (витрати, управління, збут тощо). У результаті цього відображаються такі показники, як собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут та інші.

На практиці метод «характеру витрат» використовується невеликими компаніями. Відсутність необхідності додаткового перерозподілу витрат полегшує застосування цього методу, мінімізує суб'єктивні судження. Інформація, яка подається у звітах, стає більш прозорою [8].

Подання інформації за другим методом більш наочна для зацікавлених користувачів, однак потребує професійного судження в частині вибору способів розподілу витрат залежно від їх функціональної ролі. Вказана обставина знижує прозорість інформації, що публікується. За цією причиною МСБО (IAS) 1 вимагає під час використання

Таблиця 1

Облік доходів та витрат за П(С)БО та МСФЗ

Критерії	Доходи		Витрати	
	П(С)БО	МСФЗ	П(С)БО	МСФЗ
Регламентуючі стандарти	НП(С)БО 1 [2], П(С)БО 15 [3]	МСФЗ(IFRS)15 [7]	П(С)БО 16 [4] та П(С)БО щодо обліку окремих об'єктів	Немає окремого стандарту
Визначення	Збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком його зростання за рахунок внесків власників)	Збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або у вигляді зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу (за винятком збільшення, пов'язаного зі внесками учасників)	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком його зменшення за рахунок його вилучення або розподілення власниками)	Зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу (за винятком зменшення через виплати учасникам)
Визнання	Під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена	Визнання доходу відбувається одночасно з визнанням збільшення активів або зменшення зобов'язань	Під час або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені	Визнання витрат відбувається одночасно з визнанням збільшення зобов'язань або зменшення активів
Класифікація	Визначена з поділом на доходи операційної, фінансової та іншої діяльності	Доходи від звичайної діяльності; прибуток від інших операцій	Визначена з поділом за функціями та елементами витрат	Витрати звичайної діяльності; збитки нереалізовані

класифікації витрат за функціональним призначенням розкривати додаткову інформацію про характер (сутність) витрат, зокрема, про величину амортизаційних витрат і витрат на оплату праці.

Відповідно до МСФЗ вибір методу підготовки звіту про прибутки та збитки залежить від розміру компанії, її галузевої приналежності та інших факторів. Компанія, що подає звітність, самостійно обирає спосіб подання цього звіту.

Українська облікова система історично є більш консервативною, вирізняється жорстким нормативно-правовим регулюванням, а також значним впливом податкового законодавства на облікові правила. Це є суттєвим недоліком. З одного боку, це наче має на меті зниження ризиків маніпулювання звітною інформацією, унеможлиблює її спотворення, а з іншого боку, жорсткі межі розкриття інформації не дають можливості розкрити у звітності специфіку діяльності (зокрема, галузеву) конкретного підприємства.

МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами» [7] є новим стандартом, він має багато особливостей. Розроблення стандарту тривало понад 10 років і мало на меті наближення МСФЗ, що розробляються Радою з Міжнародних стандартів, та Загальноприйнятих стандартів обліку США (GAAP). Це є також важливим кроком до гармонізації світових облікових систем, тому що під час виходу компаній на американські ринки або для залучення американських інвесторів необхідно було трансформувати звітність за стандартами GAAP. Саме виручка є найбільш важливим складником сукупного доходу, її величину та склад передусім оцінюють користувачі звітності.

Так, у МСФЗ (IFRS) 15 представлена нова єдина для різних типів операцій п'ятиступінчаста модель визнання доходів від контрактів з клієнтами:

- 1) визнання відповідного договору;
- 2) визнання окремих зобов'язань щодо виконання договору;
- 3) визначення ціни операції;
- 4) розподіл ціни операції;
- 5) визнання виручки в момент виконання або за ступенем виконання зобов'язань за договором [7].

На відміну від нині чинних МСФЗ, момент визнання виручки згідно з МСФЗ 15 залежить не від переходу ризиків та вигід, а від переходу контролю. При цьому перехід вигід і ризиків є одним, але не єдиним критерієм переходу контролю до покупця. Позитивним моментом стандарту є наявність у МСФЗ 15 великої кількості детальних пояснень щодо особливостей визнання виручки в різних галузях, а також під час здійснення різних операцій.

Усі підприємства України, зокрема ті, що за законодавством повинні обов'язково застосовувати МСФЗ, використовують регламентовані

форми звітів, вони тільки роблять помітку, що звітність складена за МСФЗ. Водночас МСФЗ не містять жорстко регламентованих вимог до форм фінансових звітів, зокрема Звіту про фінансові результати. У багатьох зарубіжних країнах прийнято називати цей звіт Звітом про прибутки та збитки (Profit & Loss Statement), американські компанії його називають Звітом про прибуток (Income Statement, Statement of earnings, or Statement of operations).

У вітчизняних стандартах до 2013 р. було окреме П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», яке розкривало методологічні аспекти формування та представлення інформації про доходи, витрати і фінансовий результат. У 2013 р. із прийняттям НП(С)БО 1 втратили чинність П(С)БО 1-5, а форма Звіту про фінансові результати зазнала певних змін. Так, у Звіт про фінансові результати був доданий окремий розділ II «Сукупний дохід», і звіт отримав ще одну назву: Звіт про сукупний дохід.

Сьогодні Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) складається з чотирьох розділів:

- 1) фінансові результати;
- 2) сукупний дохід;
- 3) елементи операційних витрат;
- 4) розрахунок прибутковості акцій.

Якщо раніше (за відсутності розділу про сукупний дохід) в основу визначення прибутку був покладений підхід «доходи – витрати = прибуток», то зі введенням поняття сукупного доходу (в США – ще з 1997 р., у МСФЗ – з 2009 р., а у НП(С)БО – з 2013 р.) впроваджено новий бухгалтерський підхід, за яким, окрім чистого прибутку, необхідно наводити більш широкий за змістом показник, а саме сукупний дохід. Згідно з МСБО (IAS) 1 загальний сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом періоду внаслідок операцій та інших подій, крім тих змін, що виникли внаслідок операцій зі власниками, які діють згідно зі своїми повноваженнями [6]. Цей показник доходу включає всі компоненти «прибутків і збитків» та іншого сукупного доходу. Інший сукупний дохід містить статті доходів і витрат, які не підлягають визнанню у прибутках чи збитках, а саме:

- зміни від переоцінок (дооцінок і уцінок) необоротних активів;
- зміни від переоцінок (дооцінок і уцінок) фінансових інструментів;
- накопичені курсові різниці (що виникають унаслідок перерахунку звітності закордонної діяльності за П(С)БО 21 або МСБО (IAS) 21);
- частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств.

Тобто, у розділі II Звіту про фінансові результати зазначаються сукупно зміни власного капіталу, що не пов'язані з формуванням чистого прибутку у I розділі Звіту, а стаття «Сукупний дохід» – це

сума чистого фінансового результату (прибутку чи збитку) та іншого сукупного доходу. Таким чином, представлення інших сукупних доходів надає користувачам більш детальну інформацію про операції та події, що привели до зміни величини власного капіталу підприємства, дає змогу оцінити їхню значущість та вплив на загальний прибуток чи збиток компанії.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) у міжнародній практиці може бути складений з використанням одного з двох підходів:

1) витрати і доходи представляють у Звіті за їх функціональним призначенням (виручка, собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут, інші доходи та витрати операційної діяльності тощо);

2) витрати представляють у Звіті за їх елементами чи характером (матеріали, заробітна плата, амортизація, транспортні витрати, витрати на рекламу тощо).

За МСФЗ підприємства мають право самостійно вибирати підхід, виходячи з професійного судження про найбільш точне розкриття інформації про складники фінансових результатів. Як правило, перший підхід є більш поширеним, а другий використовують невеликі підприємства, які не мають потреби розподіляти операційні витрати за їх функціями [9].

Відповідно до НП(С)БО 1 вітчизняний формат звіту про фінансові результати поєднує у собі 2 вищезгадані підходи: у I розділі доходи та витрати послідовно наводять за їх функціями, а у III розділі необхідно розкрити інформацію про витрати за елементами.

Вивчення зарубіжного досвіду показало, що звіт, який досліджується, може мати різні формати:

– горизонтальний (доходи і витрати групуються окремо);

– вертикальний (доходи і витрати представляються послідовно) [10].

Найбільш поширеним форматом є вертикальний, тому що він дає змогу на шляху до визначення чистого фінансового результату визначати проміжні показники, такі, як валовий прибуток, результат до оподаткування, що також є корисними для аналізу.

Відповідно до МСФЗ фінансова звітність повинна подаватися щорічно, при цьому порядок підготовки та подання проміжної фінансової звітності врегульований окремим МСБО (IAS) 34 «Проміжна фінансова звітність» [11] (його аналогу у вітчизняній системі немає). Цікавим є той факт, що МСБО (IAS) 1 не вимагає, щоб фінансовий рік збігався з календарним, а також не забороняє практику складання річної звітності за 52 тижні. Це зумовлене тим, що в багатьох зарубіжних країнах звітний рік починається для компаній з місяця або кварталу їх створення та реєстрації. До речі, такий підхід є зручним для аудиторських компаній та

контролюючих органів, оскільки дає змогу більш рівномірно розподілити навантаження протягом календарного року.

**Висновки з проведеного дослідження.** Реформування системи національних стандартів обліку орієнтоване на загальноприйняті стандарти, а саме МСФЗ. Це є позитивною тенденцією, адже застосування МСФЗ є ефективним інструментом забезпечення правдивості, прозорості та неупередженості інформації про діяльність суб'єктів господарювання. Незважаючи на те, що в основу П(С)БО покладені основні положення МСФЗ, вони мають як спільні, так і відмінні риси. Перспективами подальших досліджень є розгляд питань практичного застосування нового МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами» в національній і міжнародній практиці та їх порівняння.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 29.11.1999 р. № 290. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» від 28.12.2000 р. № 353. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності». URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013)
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 (МСФЗ 15) «Виручка по договорах з покупцями». URL: [http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/fz000636](http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/fz000636)
8. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. Міжнародні стандарти фінансової звітності. М.: Видавництво «Омега-Л», 2011. 572 с.
9. Чубарь О. Фінансовий облік: від теорії до практики / О. Чубарь. Дніпропетровськ : ТОВ «Акцент ПП», 2014. 560 с.
10. Семаков О.С. Порівняння складання звіту про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами / О. Семаков // Управління розвитком. 2013. № 11. С. 136–139.
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 34 (МСБО 34) «Проміжна фінансова звітність». URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_049](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_049)
12. Линник О. І. Застосування міжнародного досвіду підготовки звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) / О.І. Линник, Н.В. Артеменко, О.М. Бондаренко // Дослідження та оптимізація економічних процесів : кол. монографія / ред. О.В. Манойленко. Харків : НТУ ХПІ, 2015. – Розд. 1. С. 69–77.

**REFERENCES:**

1. Zakon Ukrainy «Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist i Ukraini» vid 16.07.1999 r. # 996 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» vid 07.02.2013 r. # 73 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 15 «Dokhid» vid 29.11.1999 r. # 290 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
4. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty» vid 31.12.1999 r. # 318 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
5. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 17 «Podatok na prybutok» vid 28.12.2000 r. # 353 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>
6. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 1 (MSBO 1) «Podannia finansovoi zvitnosti». Rezhym dostupu: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013)
7. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 15 (MSFZ 15) «Vyruchka po dohovorakh z pokuptsiamy». Rezhym dostupu: [http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/fz000636](http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/fz000636)
8. Vakhrushyna M.A., Melnykova L.A. Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti M.: Vydavnytstvo «Omeha-L», 2011. 572 s
9. Chubar O. Finansovyi oblik: vid teorii do praktyky / O. Chubar. Dnipropetrovsk : TOV «Aktsept PP», 2014. 560 s
10. Siemakov OS. Porivniannia skladannia zvituv pro finansovi rezultaty za natsionalnymy ta mizhnarodnymy standartamy / O. Siemakov // Upravlinnia rozvytkom. 2013. # 11. S. 136–139.
11. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 34 (MSBO 34) «Promizhna finansova zvitnist». Rezhym dostupu: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_049](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_049)
12. Lynnyk O. I. Zastosuvannia mizhnarodnoho dosvidu pidhotovky zvituv pro finansovi rezultaty (zvituv pro sukupnyi dokhid) / O.I. Lynnyk, N.V. Artemenko, O. M. Bondarenko // Doslidzhennia ta optymizatsiia ekonomichnykh protsesiv : kol. monohrafiia / red. O. V. Manoilenko. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2015. Rozd. 1. S. 69–77.

**Kalyuzhna K.Y.**

Student

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

**Lynnyk O.I.**

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Department of

Economic Analysis and Accounting

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

**SOME ASPECTS OF A COMPILATION OF FINANCIAL RESULTS  
(COMPREHENSIVE INCOME STATEMENT) FOR NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS AND IFRS**

At the moment, the business entities should understand important regarding the formation of information in accordance with IFRS requirements for financial performance, as different approaches to the financial statements complicate the transformation of information and influence the adoption of management decisions in conditions of further integration of Ukraine into the world economic space.

We have investigated and compared the methodical principles of accounting and disclosure in the financial statements of information about the financial performance of enterprises in accordance with the requirements of IFRS and National Accounting Standards.

Comparing the procedure for recognition, measurement, and reporting in the reporting of expenses and revenues according to national and international standards, the following basic criteria are set out as regulatory standards, the definition of terms, recognition and classification.

National and international standards have much in common with identifying and recognizing income and expenditure, but the issue of classification of costs and revenues in IFRS is related to the issues of professional judgment of accountants. We paid a special attention to variants of classification of expenses of the enterprise.

A new IFRS 15 "Revenue from Customer Contracts" was also considered, according to which a new model for recognizing revenue from customer contracts was presented.

It is considered that in international practice, the Financial Reports (Cumulative Income Statement) can be compiled using one of two approaches:

- 1) expenses and revenues are presented for their functional purpose;
- 2) expenses are represented by their elements or character.

As a result of the study, it can be concluded that the reform of the national accounting standards system is based on generally accepted standards, namely, the IFRS, but the subject of further research is to consider the issues of the practical application of the new IFRS 15 "Revenue from Customer Contracts" in national and international practice and their comparison.

## ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ ПОЛОЖЕННЯМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

### FEATURES OF CLASSIFICATION AND RECOGNITION OF INCOME AND EXPENDITURE OF PUBLIC SECTOR INSTITUTIONS UNDER INTERNATIONAL AND NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

УДК 631.1.027

**Кравченко О.В.**

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій

«Українська академія банківської справи»

Сумського державного університету

**Біжовець А.В.**

магістр

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій

«Українська академія банківської справи»

Сумського державного університету

*У статті досліджено теоретико-методологічні положення щодо організації обліку доходів і витрат у бюджетних установах. Розкрито сутність основних категорій відповідно до нормативної бази та наукових праць. Проаналізовано нормативні документи в частині обліку доходів та витрат бюджетних установ. Визначено проблеми обліку доходів та витрат за наслідками законодавчих змін. Проведено порівняльну характеристику нормативно-правових документів з обліку доходів бюджетних установ та нормативної бази за міжнародною практикою.*

**Ключові слова:** доходи, витрати, обмінні операції, необмінні операції, оцінка, визнання.

*В статье исследованы теоретико-методологические положения организации учета доходов и расходов в бюджетных учреждениях. Раскрыта сущность основных категорий в соответствии с нормативной базой и научными работами. Проанализированы нормативные документы в части учета доходов и расходов бюджетных учреждений. Определены проблемы учета доходов и расходов по результатам законодатель-*

*ных изменений. Проведена сравнительная характеристика нормативно-правовых документов по учету доходов бюджетных учреждений и нормативной базы по международной практикой.*

**Ключевые слова:** доходы, расходы, обменные операции, необменные операции, оценка, признание.

*The article deals with theoretical and methodological provisions concerning the organization of accounting of incomes and expenditures in public sector institutions. The essence of the main categories is revealed in accordance with the normative base and scientific works. The normative documents concerning the accounting of incomes and expenditures of public sector institutions are analysed. The problems of accounting of incomes and expenses as a result of legislative changes are determined. The comparative characteristic of normative legal documents on accounting of incomes of budgetary institutions and the normative base according to international practice is carried out.*

**Key words:** incomes, costs, exchange operations, unchangeable operations, estimation, recognition.

**Постановка проблеми.** У зв'язку зі введенням в дію нових Національних положень з бухгалтерського обліку в державному секторі 124 та 135 виникає необхідність роз'яснення щодо класифікації та визнання доходів і витрат бюджетних установ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання обліку в державному секторі розглянуті у працях С.В. Свірко, М.Р. Лучко, Л.Г. Ловінської, Л.Т. Штимер, О.В. Писарчук, О.М. Кудіної, В.В. Тютлікова та ін. Проте, з огляду на проведені реформування вітчизняної облікової системи, особливої актуальності набувають питання визнання, оцінки та класифікації доходів та витрат бюджетних установ.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідження теоретико-методологічних положень щодо організації обліку доходів і витрат у бюджетних установах.

**Виклад основного матеріалу.** Діяльність бюджетних установ має неприбутковий характер та спрямована на задоволення соціально-культурних потреб суспільства та держави. Відповідно до Бюджетного кодексу України бюджетна установа – це заклад, установа чи організація, яка створена органами державної влади та здійснює свою діяльність винятково за рахунок коштів, що надходять із державного чи місцевого бюджетів [1].

З набуттям чинності нових НП(С)БО 124 «Доходи» та 135 «Витрати» з 01.01.2017 року облік доходів і витрат суб'єктами державного сектору зазнав кардинальних змін. По-перше, було введено нові поняття: доходи – збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власника); витрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником) [2].

По-друге, запроваджено новий розподіл господарських операцій. Так, розпорядник бюджетних коштів, перш ніж відобразити господарську операцію на субрахунках бухгалтерського обліку, повинен визначити, якою вона є: обмінною чи необмінною.

Щоб поділити операції на обмінні та необмінні, потрібно керуватися такими законодавчими актами:

- Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі;
- Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі і

Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом і зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів і державними цільовими фондами;

– НП(С)БОДС 124 «Доходи» та 135 «Витрати».

Тобто ознаки обмінних та необмінних операцій визначено як в окремих НП(С)БОДС, так і в інших нормативних документах із бухгалтерського обліку. Оскільки цей поділ є новим для бюджетного сектору, розглянемо визначення доходів від обмінних і необмінних операцій, які пропонують різні нормативні документи. У додатку 1 до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» – у формі № 2-дс «Звіт про фінансові результати» – наведено класифікацію доходів від обмінних операцій та необмінних операцій. Так, до доходів розпорядників бюджетних коштів від обмінних операцій належать:

- бюджетні асигнування;
- доходи від надання послуг;
- доходи від продажу;
- фінансові доходи;
- інші доходи від обмінних операцій [2].

Відповідно до основних положень НП(С)БОДС 124 «Доходи» обмінною операцією є придбання активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань [2]. Щодо необмінних операцій, то це: податкові та неподаткові надходження; трансферти та кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів; надходження до державних цільових фондів [2].

МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» пропонує такий перелік обмінних операцій і подій: надання послуг; продаж товарів; використання іншими сторонами активів організації, що приносять відсотки, роялті та дивіденди [3].

МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій» включає до необмінних операцій: податки, трансферти, гранти, списання боргів та прийняття зобов'язань, штрафи, надання нерухомості, послуги в натуральній формі [3].

Якщо порівнювати МСБОДС 9 та НП(С)БОДС 124, то можна виявити деякі розбіжності в частині обмінних операцій.

Також було змінено і порядок визнання та оцінки доходів: для обмінних операцій за вартістю активів, яка була отримана або підлягає отриманню. Якщо дохід від надання послуг або виконання робіт не може бути достовірно визначений або ймовірність його отримання є низькою, то він оцінюється у сумі витрат, що підлягають відшкодуванню [2].

За МСБОДС 9 суб'єкти державного сектору використовують метод нарахування для обліку доходів від обмінних операцій. В українській практиці законодавством чітко не встановлено застосування в бухгалтерському обліку державного сектору методу визначення доходів і витрат. Так, операції за доходами відображаються в бухгалтерському обліку в момент їх проведення (тобто за методом нарахувань), а операції з фінансування бюджетної установи – в момент зарахування коштів з одночасним відображенням боргу (тобто касовим методом) (рис. 1).

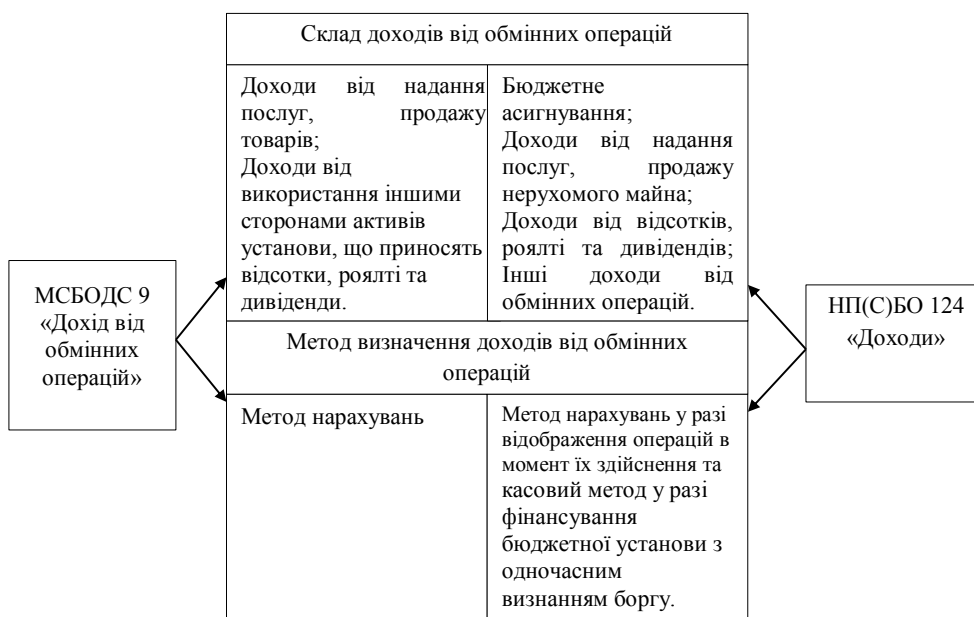


Рис. 1. Порівняльна характеристика МСБОДС 9 та НП(С)БО 124 в частині доходів від обмінних операцій

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3]

НП(С)БОДС 135 «Витрати» містить основну інформацію щодо порядку обліку витрат бюджетних установ, яку також поділено за обмінними та необмінними операціями. У структурі витрат за елементами виділяють:

- 1) за обмінними операціями:
  - оплата праці;
  - відрахування на соціальні заходи;
  - матеріальні витрати;
  - амортизація;
  - фінансові витрати (витрати СДС, пов'язані із запозиченнями згідно із законодавством);
  - інші витрати за обмінними операціями (курсові різниці, витрати, пов'язані з реалізацією активів тощо);
- 2) за необмінними:
  - трансферти (субсидії, гранти, соціальні виплати тощо);
  - інші витрати (витрати, пов'язані з передачею активів, неповерненням депозитів тощо).

Визнання витрат відбувається одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені, за умови, що їх можна достовірно оцінити, або у разі зменшення економічних вигід [3]. Таким чином виконується принцип нарахування і відповідності доходів і витрат. Отже, під час визнання витрат використовується метод нарахувань. На відміну від касового методу, під час використання якого витрати і надходження враховуються тільки тоді, коли вони пов'язані з грошовими операціями, метод нарахування являє собою метод бухгалтерського обліку, за якого всі операції та події визнаються тоді, коли вони відбулися, а не в міру надходження або виплати грошових коштів або їх еквівалентів. Зокрема, позитивною зміною в цьому разі слід вважати відображення витрат на амортизацію, які в умовах касового методу обліку не існували.

За одночасного визнання доходів і витрат фінансовий результат за загальним фондом бюджетної установи буде рівним нулю, що відповідатиме економічному змісту діяльності установи як неприбуткової в частині загального фонду.

Слід відмітити, що не визнаються витратами:

- платежі за договорами комісії, агентськими договорами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;
- витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Витрати, пов'язані із виконанням суб'єктом державного сектору своїх повноважень, визначених законодавством, або передачею активу, послуг (робіт) на виконання заходів, не пов'язаних з основною діяльністю, що покриваються за раху-

нок бюджетних асигнувань, визнаються одночасно із зменшенням активу або збільшенням зобов'язання.

Витрати, пов'язані з наданням послуг (виконанням робіт) з метою отримання власних надходжень від плати за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю та додатковою (господарською) діяльністю, визнаються одночасно з отриманням доходу або виходячи із умов договору та ступеня завершеності операції з надання послуг (виконання робіт) на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції.

Витрати за необмінними операціями визнаються одночасно з вибуттям активів (коштів, товарів, робіт, послуг), що приводить до зменшення майбутніх економічних вигід та/або потенціалу корисності, пов'язаних із використанням цього активу, та за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [2].

Стосовно трансфертів, то тут виникають деякі спірні питання. Доходами та витратами за необмінними операціями можна назвати їх лише в тому разі, коли йдеться про міжбюджетні трансферти. Якщо ж це трансферти, що надаються населенню, то бюджетні установи виконують ці операції в межах покладених на них функцій, які повністю разом із цими трансфертами фінансуються за рахунок бюджетних асигнувань. А за НП(С) БО 135 усі операції, що виконуються за рахунок бюджетних асигнувань, є обмінними [4].

Якщо виконання установою своїх функцій визнати головною ознакою для визначення характеру доходів та операцій, то визнаються доходами від необмінних операцій і бюджетні асигнування, адже взамін на активи у вигляді таких асигнувань бюджет доходів не отримує, а лише наповняє на виконання певних умов, а саме забезпеченні установами виконання своїх функціональних обов'язків. Але ж наведені вище норми кажуть про протилежне [5].

**Висновки з проведеного дослідження.** Не можна не відмітити позитивного моменту здійснення законодавчих змін у сфері обліку бюджетних установ, що наближує вітчизняну практику до міжнародних принципів. Однак сьогодні залишаються законодавчо не врегульованими окремі питання, що виникли внаслідок застосування нових положень. Це стосується й обліку доходів та витрат як однієї з найскладніших та найвідповідальніших категорій в обліковому процесі бюджетної установи. Тому варто вдосконалювати нормативну базу, категоріальний апарат та методологію в цій сфері. Вирішення цих проблем буде сприяти гармонізації нормативної бази бухгалтерського обліку як у розрізі окремих установ державного сектору, так і в розрізі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Національні положення (станданти) бухгалтерського обліку в державному секторі. URL: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/natsstandarti-buhobliku-v-derzhavnomu-sektori/>
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку державного сектору. URL: <http://www.minfin.gov.ua>. Міністерство фінансів України.
4. Ловінська Л.Г. Класифікація рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі за економічним змістом у контексті запровадження нового плану рахунків. Фінанси України. 2016. № 1. С. 99–115.
5. Лучко М.Р. Організація обліку в установах державного сектору економіки: реалії сьогодення / М.Р. Лучко, Л.Т. Штимер // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2015. Вип. 1(2). С. 39–42. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuuc\\_2015\\_1\(2\)\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuuc_2015_1(2)_10)

**REFERENCES:**

1. The Budget Code of Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. National Accounting Standards (Public Sector Accounting Standards). URL: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/natsstandarti-buhobliku-v-derzhavnomu-sektori/>
3. International Public Sector Accounting Standards. URL: <http://www.minfin.gov.ua>. Ministry of Finance of Ukraine.
4. Lovinsky L.G. Classification of accounting accounts in the public sector for economic content in the context of the introduction of a new plan of accounts. Finance of Ukraine. 2016. No. 1. P. 99–115.
5. Luchko M.R. Organization of accounting in public sector institutions of economy: the realities of the present / M. R. Luchko, L. T. Shymer // Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series: Economics. 2015. Vip. 1 (2) дБ. P. 39–42. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuuc\\_2015\\_1\(2\)\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuuc_2015_1(2)_10)

**Kravchenko O.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation,  
Academic and Research Institute of Business Technologies  
“Ukrainian Academy of Banking”  
Sumy State University

**Bezhovets A.V.**

Master’s Degree  
Academic and Research Institute of Business Technologies  
“Ukrainian Academy of Banking”  
Sumy State University

### **FEATURES OF CLASSIFICATION AND RECOGNITION OF INCOME AND EXPENDITURE OF PUBLIC SECTOR INSTITUTIONS UNDER INTERNATIONAL AND NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS**

With the coming into force of new National Provision (Standard) of Accounting 124 “Revenues” and 135 “Expenses” as of 01.01.2017, the accounting of incomes and expenditures by the subjects of the public sector has undergone fundamental changes.

The budget manager must first determine how it is exchangeable or non-exchangeable before it can be reflected in a business transaction in a subaccounting account.

IAS 9 “Revenue from Exchange Transactions” offers the following list of exchange transactions and events:

- provision of services;
- selling goods;
- use by other parties of interest-bearing assets, royalties and dividends.

In accordance with the main provisions of National Provision (Standard) of Accounting 124 “Revenues”, an exchange transaction is the acquisition of assets in exchange for cash, services (work), other assets or repayment of liabilities.

When comparing IAS 9 “Revenue from Exchange Transactions” and National Provision (Standard) of Accounting No. 124, some discrepancies can be identified in terms of exchange transactions.

National Provision (Standard) of Accounting 124 “Revenues” proposes to estimate the income from exchange operations for the value of assets that was received or receivable. If the revenue from the provision of services or work cannot be reliably determined or the probability of obtaining it is low, it is estimated at the amount of expenses to be reimbursed.

Under IAS 9, “Revenue from Exchange Transactions,” public sector entities use the accrual method to account for income from exchange transactions. In Ukrainian practice, the legislation does not clearly set out the application in the public sector accounting method of income and expense definition. So income transactions are reflected in the accounting at the time of their carrying out (i.e. by accrual basis), and operations with the financing of a budgetary institution – at the moment of crediting the funds with the simultaneous reflection of the debt (that is, the cash method).

National Provision (Standard) of Accounting 135 “Expenses” contains basic information on the procedure for accounting for expenditures of budgetary institutions, as well as divided by exchange and non-exchange operations.

Recognition of expenses occurs simultaneously with the recognition of income for which they are realized, provided that they can be reliably estimated, or in the case of a reduction in economic benefits. Thus, the principle of accrual and compliance of income and expenses is fulfilled. So, when calculating costs, we use the accrual method.

Consequently, to date, certain issues that arose as a result of the application of the new provisions remain unregulated. This also applies to income and expense accounting as one of the most difficult and most responsible categories in the budget process’s accounting process. Therefore, it is worth improving the normative base, categorical framework, and methodology in this area.

## РИНОК ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ: ОСНОВНІ ЕТАПИ УГОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

### MERGERS AND ACQUISITIONS MARKET: THE MAIN STAGES OF THE AGREEMENT AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN UKRAINE

*У статті з'ясовано, що основними організаційними формами інтеграційних процесів є злиття і поглинання, які включають у себе великий спектр унікальних можливостей для оптимізації бізнесу. Обґрунтовано, що саме злиття і поглинання є механізмами перерозподілу власності від менш ефективних власників до більш ефективних. Обґрунтовано практичне використання механізму поетапного планування системи оцінки та прийняття рішення про початок реалізації угоди злиття або поглинання, а також проаналізовано ринок M&A в Україні.*

**Ключові слова:** злиття, механізм, компанія, оптимізація, поглинання, процес, управлінське рішення.

*В статті встановлено, що основними організаційними формами інтеграційних процесів є злиття і поглинання, які включають у себе великий спектр унікальних можливостей для оптимізації бізнесу. Обґрунтовано, що саме злиття і поглинання є механізмами перерозподілу власності від менш ефективних власників до більш ефективних. Обґрунтовано практичне використання механізму поетапного планування системи оцінки та прийняття рішення про початок реалізації угоди злиття або поглинання, а також проаналізовано ринок M&A в Україні.*

**Key words:** merger, mechanism, company, optimization, absorption, process, management solution.

*Обосновано практическое использование механизма поэтапного планирования системы оценки и принятия решения о начале реализации сделки слияния или поглощения, а также проанализирован рынок M & A в Украине.*

**Ключевые слова:** слияние, механизм, компания, оптимизация, поглощение, процесс, управленческое решение.

*The article clarifies that the main organizational forms of integration processes are mergers and acquisitions, which include a large range of unique opportunities for business optimization. It is substantiated that mergers and acquisitions are mechanisms of redistribution of ownership from less effective owners – to more efficient ones. The practical application of the mechanism of phased planning of the system of evaluation and decision making about the beginning of the merger or acquisition transaction realization is grounded, as well as the M & A market in Ukraine has been analysed.*

**Key words:** merger, mechanism, company, optimization, absorption, process, management solution.

УДК 334.72

**Максименко І.Я.**

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

Запорізький національний технічний університет

**Худзик С.С.**

магістрант

Запорізький національний технічний університет

**Постановка проблеми.** В умовах постійної конкуренції важливим фактором завоювання лідерства на світових і регіональних ринках стає реструктуризація підприємств методами інтеграції капіталу. Основними організаційними формами інтеграційних процесів є злиття та поглинання, які включають у себе великий спектр унікальних можливостей для оптимізації бізнесу. У кризовій ситуації вони є законними інструментами виведення підприємства зі стану збитковості.

Злиття і поглинання є механізмом перерозподілу власності від менш ефективних власників до більш ефективних (або засобом передачі управління компанією від менш ефективних менеджерів до більш ефективних) з метою підвищення прибутковості вкладеного власниками капіталу.

Нині в умовах глобалізації відбувається загострення конкурентної боротьби, і багато компаній стикаються зі значними проблемами під час спроб вийти на нові ринки, отримати стратегічно важливі дефіцитні ресурси, підвищити капіталізацію бізнесу. Угоди M&A дають компанії змогу подолати труднощі зростання.

Варто підкреслити, що велику роль в угодах зі злиття і поглинання відіграє держава, яка повинна переорієнтувати спекулятивні мотиви з переформування активів і зміни власників на прагнення створювати нову вартість на базі розроблення і застосування управлінських технологій нового покоління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання злиття та поглинання розглядаються у роботах В.М. Марченко, С.О. Даниліної, Н.М. Пирець, Є.С. Євтущенко та ін. Питанням процесів злиття і поглинання присвячені роботи таких вітчизняних учених, як Ю.І. Гілета й О.Б. Мних.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розроблення й обґрунтування практичного використання механізму поетапного планування системи оцінки та прийняття рішення про початок реалізації угоди злиття або поглинання, а також аналіз ринку M&A в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Реалізацію корпоративного розвитку на основі механізмів злиття або поглинання компаній слід починати з прийняття відповідного управлінського рішення.

Цілі і мотиви рішення про проведення операції злиття і поглинання компанії або про купівлю окремого активу можуть бути різні: від природного прагнення до монополізації ринку до «банального» бажання знизити витрати, пов'язані з діяльністю материнської компанії, від покупки для подальшого перепродажу до настільки витратного, але превентивного виходу на новий ринок раніше головного конкурента з основного напрямку діяльності.

Проте головною метою подібних угод є досягнення синергетичного ефекту, коли створюється нова, укрупнена та більш ефективна компанія, яка

не просто об'єднує можливості двох її учасників, але дає змогу зробити якісний ривок у розвитку. Іншими словами,  $1 + 1 = 3$ . Або, використовуючи принцип Аристотеля з в «Метафізики»: «Ціле більше, ніж сума його частин».

Ухвалення управлінського рішення про злиття або поглинання починається з визначення основних цілей і завдань, які можуть бути реалізовані в межах розробленої стратегії розвитку компанії. Після того як визначені основні цілі і завдання злиття або поглинання, необхідно визначити і формалізувати внутрішні і зовнішні умови функціонування компанії.

Після того як визначена принципова можливість корпоративного розвитку за допомогою злиття або поглинання, необхідно перейти до другого блоку управлінських рішень [1].

На першому етапі цього блоку управлінських рішень виконується SWOT-аналіз. Його проведення дає змогу зробити оцінку сильних і слабких сторін, а також визначити наявні зовнішні загрози і можливості компанії.

На другому етапі цього блоку управлінських рішень визначаються компанії, які є потенційними кандидатами на придбання. Включення компаній у коло кандидатів потенційного злиття або поглинання має ґрунтуватися насамперед на аналізі можливості досягнення поставлених у межах першого блоку управлінських рішень, цілей і завдань корпоративної інтеграції, а також в узгодженні корпоративної стратегії компанії-покупця.

Наступним етапом заходів із підготовки злиття або поглинання є вибір ефективного ступеня консолідації активів компаній. Створення корпоративної структури, в основі якої лежать майнові відносини, може здійснюватися за допомогою консолідації активів у межах головної компанії або участі в капіталі одна одної.

Наступний важливий крок у розробленні стратегії злиття або поглинання компанії полягає у визначенні ефективної, з погляду ініціаторів, організаційної форми інтеграції. Організаційна форма інтеграції компаній, з одного боку, повинна відповідати певним, у межах першого блоку управлінських рішень, цілям і завданням корпоративного розвитку. А з іншого – методам і способам отримання корпоративного контролю. Вибір ефективної організаційної форми інтеграції діяльності компаній повинен здійснюватися на основі аналізу характеристик і ступеня зручності інтеграції.

Вибір ефективної організаційної форми інтеграції компаній дасть змогу:

- розробити ефективний механізм внутрішнього корпоративного управління і регулювання спільної діяльності;
- визначити правовий статус і структуру власності дочірніх і залежних компаній;

– сформулювати стратегію управління і фінансового контролю за діяльністю корпоративної структури.

Рішення про злиття або поглинання компанії відносяться до стратегічно довгострокових корпоративних рішень. У зв'язку з цим вибір конкретної організаційної форми інтеграції повинен здійснюватися переважно з числа жорстких організаційних форм, що найбільшою мірою відповідає довгостроковим стратегічним цілям корпоративного розвитку [2].

На основі певної організаційної форми інтеграції компаній повинна бути визначена ефективність із погляду компанії-ініціатора, рівень корпоративного контролю і відповідні способи внутрішньо-корпоративної взаємодії. Взаємодія об'єднуються, і система корпоративного контролю може бути побудована або на основі відносин «материнська – дочірня компанія», або на основі відносин «сестринських» компаній.

Завершальним етапом цього блоку управлінських рішень є оцінка та обґрунтування вибору варіанта злиття або поглинання. Результатом блоку управлінських рішень щодо заходів із підготовки злиття або поглинання компаній є вибір однієї компанії-кандидата на включення в корпоративну структуру, яка в максимальному ступені відповідає певній меті та завданням розвитку компанії-ініціатора інтеграційного процесу, а також комплексу обмежувальних умов, що висувуються до неї, можливостей побудови ефективної організаційної структури взаємодії, фінансових можливостей [3].

Після того як побудована концептуальна схема реалізації процесу злиття або поглинання компанії, доцільно перейти до наступного блоку управлінських рішень – до реалізації процесу злиття або поглинання.

2017 рік був рекордним за сумою угод на глобальному ринку M&A. Найактивнішим став телекомунікаційний сектор. У географічному розрізі найбільша кількість угод усе ще припадає на Америку, тоді як частка Європи зростає. У Центральній та Східній Європі (в тому числі Росії та Туреччині) Україна входить до топ-3 за кількістю угод, але суми невеликі. І хоча в Україні на операції у фінансовому секторі припадає основна частка M&A, активність у цьому сегменті знижується. У 2016–2017 роках порівняно з 2014–2015 роками кількість та сума операцій зменшилися – з 37% до 33% і з 42% до 33% відповідно.

Згідно з аналітичними даними Dealogic, у 2017 році загальна вартість всіх угод M&A у світі становила близько \$3,6 трлн. Найбільш відомі світові угоди M&A за 2017 р. наведені в таблиці 1.

Загалом у 2017 році найбільша кількість M&A угод була в таких галузях (частка у загальній кількості угод): банківський сектор – 15%, сільське

Таблиця 1

**Найбільш відомі світові угоди M&A за 2017 р.**

Поглинаюча компанія	Компанія, що поглинається	Вартість угоди, млрд. \$
Walt Disney Company	21st Century Fox	66,1
CVS Health	Aetna	69
Hochtief	Abertis	41,7
Johnson&Johnson	Actelion	30
United Technologies	Rockwell Collins	30
Brookfield Property Partners	General Growth Properties	27,8
Essilor International	Luxottica Group	25,6

Джерело: складено автором за даними [5]

Таблиця 2

**Сума угод M&A за секторами економіки**

	2014–2015 рр. %	2016–2017 рр. %	Динаміка, %
агробізнес	16	33	+17
бізнес-послуги	3	3	0
будівництво	0	0	0
споживчий сектор	3	4	+1
енергетика та природні ресурси	29	23	-6
фінансові послуги	42	33	-9
промисловість та хімія	0	0	0
фармацевтика, медицина та біотехнології	1	1	0
нерухомість	0	0	0
транспорт	2	1	-1

Джерело: складено автором за даними [5]

господарство – 11%, страхування та фінансові послуги – 11%.

Кількість укладених в Україні M&A-угод виявилася максимальною за чотири роки, адже в 2014 році було укладено 37 угод, в 2015-му – 30, а в 2016-му – 41. Щоправда, за обсягом угод український ринок M&A ще не досяг показників 2014-го.

Ще однією особливістю 2017 року стало те, що 75% угод уклалися за участю українських компаній, і лише в 25% угод брали участь іноземні гравці. При цьому більшість угод були структуровані через іноземні юрисдикції.

Незважаючи на те, що багато інвесторів цікавляться IT-напрямом, поки він не зайняв істотної частки. Сума угод M&A за секторами економіки наведена в таблиці 2.

Найбільшу кількість угод було укладено в банківському секторі та агробізнесі – 33% і 8%. Покупці цікавилися також активами у сфері енергетики (14%) і телекомунікацій (11%). Агробізнес зайняв 33% від загальної суми угод M&A в 2016–2017 роки (порівняно з 16% в 2014–2015 роками). В агро-сегменті злиття і поглинання відбуваються в тому числі між середніми і дрібними гравцями.

Що стосується тенденцій розвитку, то злиттів і поглинань як за кількістю, так і за вартістю угод буде ставати все більше, розшириться і спектр секторів. Загалом в Україні є потенціал для угод у секторі IT, фінансовому, в секторі комерційної

нерухомості. Загальний напрям M&A все більше буде пов'язаний із технологіями: з погляду венчурних інвестицій в Україні вже багато таких проектів, стартапів, де йдеться саме про рішення у сфері інноваційних технологій і бізнес-процесів. Часто це компанії, спрямовані на розроблення різних IT-інструментів і рішень, які можна застосувати до абсолютно різних галузей – логістики, фінансового сектору, сфери послуг, виробництва тощо. Компанії в цій сфері продовжують залучати інвестиції за рахунок ринку M&A й інших інструментів, а в майбутньому будуть використовувати публічні розміщення та інші подібні способи залучення капіталу. Це те, що можна очікувати в Україні в найближчій і середньостроковій перспективі.

Серед ризиків для інвесторів в українські активи партнер KPMG виділяє швидкість проведення реформ, неоднозначну взаємодію з державою і деструктивне втручання органів влади в діяльність компаній, нерозвинену культуру захисту прав міноритарних акціонерів і неефективну судову систему.

**Висновки з проведеного дослідження.** Оцінюючи приклади та досвід компаній, що уклали угоди про злиття чи поглинання, можна стверджувати, що ця процедура є особливо привабливою для компаній, які перебувають у скрутному фінансовому становищі. Для вітчизняних компаній, що стоять на межі банкрутства, злиття з потужним

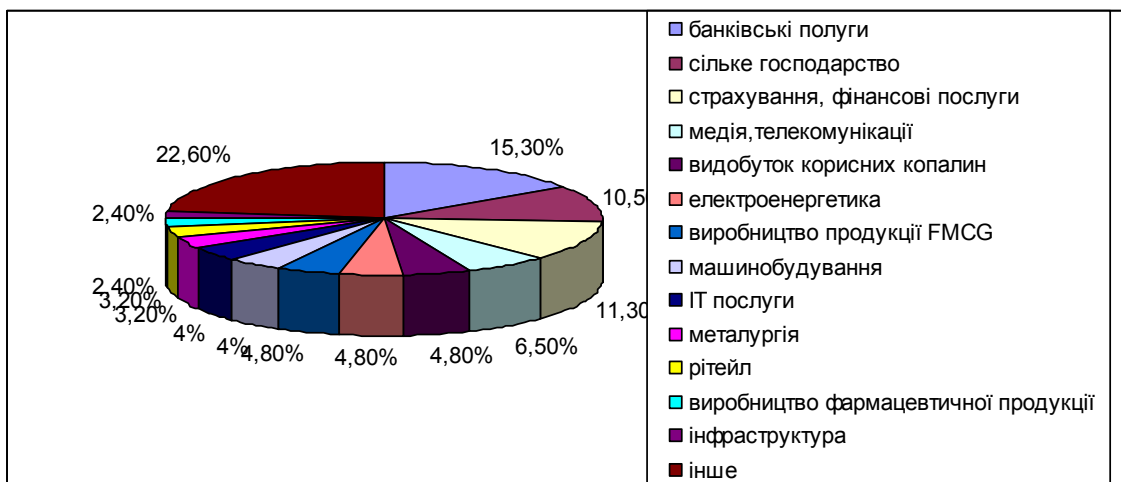


Рис. 1. Кількість М&А угод в Україні за 2017 р.

Джерело: складено автором за даними [5]

конкурентом, на нашу думку, є більш прийнятною перспективою, ніж тривала та часто безрезультатна санаційна процедура.

Однак необхідною умовою для укладення взаємовигідних угод про злиття чи поглинання вітчизняними компаніями є більш динамічний розвиток фондового ринку. На відміну від України, у зарубіжній практиці цей похідний фінансовий інструмент широко використовується як механізм розрахунку в процесі злиття компаній. Тому вивчення європейського досвіду та зразків укладання угод про злиття чи поглинання має важливе значення для їх цивілізованої організації у практиці заінтересованих українських компаній.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Депаффилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / Д. Депаффилис. М. : Олимп-Бизнес, 2007. 924 с.
2. Рид С.Ф. Искусство слияний и поглощений / С.Ф. Рид, А.Р. Лажу; пер. с англ. 3-е изд. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. 958 с.
3. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. СПб. : Питер, 2004. 592 с.

4. Марченко В.М. Методологічна сутність понять злиття та поглинання / В.М. Марченко. URL: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Marchenko\\_308.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Marchenko_308.htm).

5. Розвиток ринку М&А України. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/25093/22548>.

### REFERENCES:

1. Depamfilis D. (2007) Sliyaniya, pogloshcheniya i drugie sposoby restrukturizatsii kompanii [Mergers, acquisitions and other ways to restructure the company]. Moscow: Olympus Business, p. 924. (in Russian).
2. Reed S.F. (2007) Iskusstvo sliyanij i pogloshchenij [The Art of Mergers and Acquisitions]. Moscow: Alpine Business Bus, p.958. (in Russian).
3. Bocharov V.V. (2004) Korporativnye finansy [Corporate Finance]. Sanpetersburg: SPb. Peter, p. 592. (in Russian).
4. Marchenko V.M. Metodologichna sutnist' ponyat' zlityta ta poglinannya [Methodological sutnisti understand zlityta that glory], available at: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Marchenko\\_308.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Marchenko_308.htm). (Accessed 12 October 2018).
5. Rozvitok rinku M&A Ukraini [Development of M & A market in Ukraine] [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://fkd.org.ua/article/view/25093/22548>.

**Maksymenko I.Y.**Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation  
Zaporizhzhia National Technical University**Hudzik S.S.**Graduate Student  
Zaporizhzhia National Technical University

### **MERGERS AND ACQUISITIONS MARKET: THE MAIN STAGES OF THE AGREEMENT AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN UKRAINE**

In the minds of post-competition, there is an important factor in winning conquest on the competitive and regional market of the structural regime of the company, using integrated capital. The main organizational forms of integrated processes are supposed to include a great range of unique creations for optimizing your business. In crisis situations, the stinkers by the legitimate use of tools of the company's will be set in motion.

Mergers and Acquisitions are a mechanism for redistributing ownership from less effective owners to more effective or a way of transferring company management from less efficient managers to more effective in order to increase the profitability and returns invested by owners of capital.

Management decision on mergers or acquisitions begins with the definition of the main goals and objectives that can be implemented within the framework of the company's development strategy. Once the main goals and objectives of the merger or acquisition have been determined, it is necessary to define and formalize the internal and external conditions of the company's operation.

Decisions about mergers or acquisitions are strategic long-term corporate decisions. In this regard, the choice of a specific organizational form of integration should be carried out mainly from a number of rigid organizational forms. The most consistent with the long-term strategic goals of corporate development.

After constructing a conceptual scheme for implementing the merger or acquisition process, it is advisable to move on to the next block of management decisions – to the implementation of the merger or acquisition process.

With regard to the trends in the development of mergers and acquisitions both in terms of quantity and value of transactions will become more and more, and the spectrum of sectors will expand. In general, Ukraine has the potential for transactions in the IT, financial, commercial real estate sector.

For domestic companies that are on the brink of bankruptcy, merging with a strong competitor, in our opinion, is a more acceptable perspective than a long and often ineffective sanitation procedure.

Companies in this area continue to attract investments through the market of M&A and other instruments, and in the future will use public placement and other similar methods of raising capital. This is something that can be expected in Ukraine in the short and medium term.

However, a necessary condition for concluding mutually beneficial agreements on mergers or acquisitions by domestic companies is the more dynamic development of the stock market. In contrast to Ukraine, in foreign practice, this derivative financial instrument is widely used as a mechanism for calculating the merger process. Therefore, the study of European experience and examples of merger or acquisition agreements is important for their civilized organization in the practice of interested Ukrainian companies.

## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

### METHODOLOGICAL BASES OF ACCOUNTING AND AUDIT OF INVESTMENT REAL ESTATE

УДК 658

**Мельник М.Ф.**

к.е.н., старший викладач кафедри економічної кібернетики  
Криворізький факультет  
Запорізького національного  
університету

**Нікульникова Т.Г.**

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики  
Криворізький факультет  
Запорізького національного  
університету

*У статті досліджуються проблеми оцінки, обліку та аудиту інвестиційної нерухомості, критерії розподілу об'єктів операційної та інвестиційної нерухомості. Визначено, що найбільш проблемним питанням в управлінні інвестиційною нерухомістю є питання її оцінки. Тому слід приділяти максимальну увагу формуванню вартості об'єктів на різних етапах використання нерухомості. Запропоновано шляхи вирішення цієї проблеми.*

**Ключові слова:** інвестиційна нерухомість, операційна нерухомість, первісна вартість, справедлива вартість.

*В статье исследуются проблемы оценки, учета инвестиционной недвижимости,*

*критерии распределения объектов операционной и инвестиционной недвижимости. Предложены пути решения этой проблемы.*

**Ключевые слова:** инвестиционная недвижимость, операционная недвижимость, первоначальная стоимость, справедливая стоимость.

*The article deals with the problems of valuation, accounting and audit of investment property, criteria for the distribution of objects of operational and investment real estate. The ways of solving this problem are offered.*

**Key words:** investment property, operating real estate, initial value, fair value.

**Постановка проблеми.** Інвестиційна нерухомість – це власні чи орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, що розташовуються на землі, використовуються з метою отримання орендних платежів або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та поставки товарів, надання послуг, адміністративної мети чи продажу у процесі звичайної діяльності. Нині такі активи у нас є. Проте проблема їх обліку залишається не досить дослідженою. Тому виникає потреба у дослідженні оцінки, обліку та аудиту інвестиційної нерухомості.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Теоретичні та практичні засади обліку та аудиту інвестиційної нерухомості досліджувалися та висвітлювалися у працях провідних учених України: І.М. Бурденко, С.Ф. Голова, О. Миронової, В. Верхогляд, Ф.Ф. Бутинця та інших авторів. Проте деякі аспекти обліку потребують подальшого розвитку.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідити проблеми оцінки, обліку та аудиту інвестиційної нерухомості, формування інформації про інвестиційну нерухомість. Запропонувати шляхи вирішення цієї проблеми.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Методологічні засади бухгалтерського обліку об'єктів, віднесених до інвестиційної нерухомості, регламентуються П(С)БО № 32 «Інвестиційна нерухомість» (надалі П(С)БО № 32). Згідно з цим положенням, інвестиційна нерухомість – це власні чи орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, що розташовуються на землі, використовуються з метою отримання орендних платежів або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та поставки товарів, надання послуг, адміністративної мети чи продажу у процесі звичайної діяльності [4, с. 3].

Таким чином, інвестиційною нерухомістю визнається насамперед нерухомість, що утримується підприємством з метою передачі в оренду та отримання орендних платежів. З урахуванням П(С)БО № 32 класифікувати нерухомість як інвестиційну можна лише за умови, що вона передаватиметься в операційну оренду.

П(С)БО № 32 у складі нерухомості підприємства виділяє операційну нерухомість, до якої відносяться власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовані на землі та утримувані з метою використання для виробництва, постачання товарів, надання послуг або адміністративних цілей.

Якщо окремий об'єкт основних засобів включає частину, що утримується з метою одержання орендної плати або для збільшення власного капіталу, та іншу частину, яка є операційною нерухомістю, і ці частини можуть бути продані окремо, тоді вони відображаються як окремі об'єкти. Якщо ж ці частини не можуть бути продані окремо, то об'єкт основних засобів визнається інвестиційною нерухомістю за умови її використання переважно з метою отримання орендної плати або для збільшення власного капіталу.

За наявності ознак, за якими певний об'єкт основних засобів може бути віднесено і до операційної, і до інвестиційної нерухомості, підприємство самостійно розробляє критерії для їх розподілу.

Інвестиційна нерухомість зараховується на баланс підприємства за первісною вартістю, формування якої наведено на рис. 1.

Первісна вартість інвестиційної нерухомості збільшується на суму витрат, що пов'язані з її поліпшенням, якщо такі витрати приводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання інвестиційної неру-





Рис. 1. Складники первісної вартості інвестиційної нерухомості

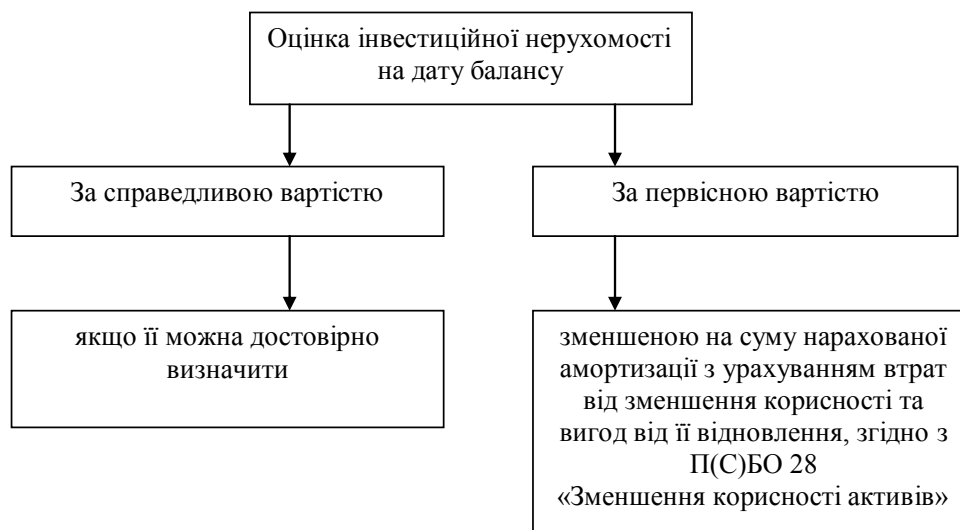


Рис. 2. Оцінка інвестиційної нерухомості на дату балансу

хомості. Прикладами поліпшення інвестиційної нерухомості є добудова, модернізація, модифікація, дообладнання, реконструкція тощо.

Під час здійснення витрат для підтримання об'єкта інвестиційної нерухомості в робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від її використання

витрати включаються до складу витрат звітного періоду [4, с. 6].

На дату балансу об'єкти інвестиційної нерухомості можуть оцінюватися за одним із двох методів, зазначених у П(С)БО № 32 (рис. 2).

Особливістю інвестиційної нерухомості, облік якої ведеться за первісною вартістю, зменшеною

на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення, є те, що вона переоцінці не підлягає.

Під час оцінки інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю слід використовувати ціни активного ринку в тій самій місцевості, в подібному стані, за подібних умов договорів оренди. За відсутності активного ринку справедлива вартість [4, с. 6] визначається на основі таких чинників, як:

- остання ринкова ціна операції з такими активами за відсутності суттєвих змін у ринковому, технологічному, економічному або правовому середовищі;

- поточні ринкові ціни на нерухомість, скориговані з урахуванням особливостей та індивідуальних характеристик інвестиційної нерухомості, для якої визначається справедлива ціна;

- додаткові показники, що свідчать про рівень цін на інвестиційну нерухомість.

Під час вибору методу оцінки за справедливою вартістю підприємство повинне його застосовувати до того часу, поки не настане одна з подій:

- вибуття інвестиційної нерухомості;
- переведення інвестиційної нерухомості до складу операційної нерухомості;
- переведення інвестиційної нерухомості до складу активів, які утримуються для продажу;
- неможливість достовірно визначити справедливу вартість інвестиційної нерухомості на дату балансу.

Головна відмінність обліку за справедливою вартістю від обліку за первісною вартістю полягає в тому, що у разі вибору цього методу підприємство в обліку не нараховує амортизацію на об'єкти інвестиційної нерухомості. У цьому разі на кожну дату балансу необхідно коригувати вартість об'єкта шляхом порівняння його балансової та справедливої вартості.

Правила та критерії оцінки інвестиційної нерухомості підприємство обов'язково відображає в наказі про облікову політику. Визнання інвестиційної нерухомості відбувається не лише в результаті її придбання або створення, а також і у зв'язку з переведенням до складу інвестиційної нерухомості операційної нерухомості.

Згідно з П(С)БО № 32 переведення нерухомості до складу інвестиційної або виведення її зі складу інвестиційної здійснюється тільки в разі зміни характеру використання нерухомості, за рішенням власника.

Під час переведення операційної нерухомості до інвестиційної, що оцінюватиметься за справедливою вартістю, різниця між балансовою (залишковою) вартістю операційної нерухомості та справедливою вартістю інвестиційної нерухомості відображається в порядку, передбаченому П(С)БО № 7 для дооцінок та уцінок основних засобів [3, с. 13]. Під час переведення нерухомості із

запасів до інвестиційної нерухомості, що оцінюватиметься за справедливою вартістю, різниця між справедливою вартістю та балансовою (залишковою) вартістю визнається іншими доходами або витратами періоду.

Під час завершення будівництва інвестиційної нерухомості, що обліковуватиметься за справедливою вартістю, різниця між справедливою вартістю та витратами на будівництво визнається іншими операційними доходами чи іншими витратами операційної діяльності періоду, в якому відбулося завершення будівництва.

Під час переведення інвестиційної нерухомості, що оцінюється за справедливою вартістю, до операційної нерухомості або до складу запасів собівартість таких основних засобів чи запасів визначається за справедливою вартістю інвестиційної нерухомості на дату переведення.

Надходження об'єкта інвестиційної нерухомості на підприємство оформлюється актом приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (типова форма ОЗ-1). Під час переведення об'єкта операційної нерухомості до складу інвестиційної мають місце ситуації, коли його справедлива вартість перевищує залишкову або залишкова вартість об'єкта нерухомості перевищує його справедливу вартість. У першому випадку різниця між справедливою та залишковою вартістю відноситься на збільшення додаткового капіталу, що відображається записом:

- дебет рахунку 10 «Основні засоби»;
- кредит субрахунку 423 «Дооцінка активів».

Якщо залишкова вартість об'єкта інвестиційної нерухомості перевищує його справедливу вартість, то така різниця відображається у складі інших витрат кореспонденцією:

- дебет рахунку 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій»;
- кредит рахунку 10 «Основні засоби».

Під час вибуття об'єкта інвестиційної нерухомості внаслідок продажу, передачі у фінансову оренду, ліквідації, внесення до зареєстрованого капіталу, а також у разі невідповідності критеріям визнання активу припиняється визнання інвестиційної нерухомості. Фінансовий результат від вибуття визначається шляхом вирахування з доходу від вибуття балансової вартості інвестиційної нерухомості непрямих податків та витрат, що пов'язані з вибуттям.

Перед початком підготовки об'єкта інвестиційної нерухомості до продажу його слід перевести до складу необоротних активів, утримуваних для продажу. Така операція відображається в обліку записом:

- дебет субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу»;
- кредит субрахунку 100 «Інвестиційна нерухомість».

Головна відмінність обліку об'єкта інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю від обліку за первісною вартістю полягає в тому, що у разі вибору цього методу підприємство на об'єкти інвестиційної нерухомості в обліку не нараховує амортизацію. У цьому разі на кожну дату балансу необхідно коригувати вартість об'єкту шляхом порівняння його балансової та справедливої вартості. Зміна вартості (сума збільшення або зменшення) об'єкта інвестиційної нерухомості на дату балансу відображається у складі інших операційних доходів (субрахунок 719 «Інші операційні доходи») або у складі інших витрат операційної діяльності (субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності»).

У першому випадку коригування балансової вартості об'єкта інвестиційної нерухомості у зв'язку зі збільшенням його вартості відображається записом:

– дебет субрахунку 100 «Інвестиційна нерухомість»;

– кредит субрахунку 719 «Інші операційні доходи».

Якщо балансова вартість об'єкта інвестиційної нерухомості на дату балансу знижується, то в системі рахунків бухгалтерського обліку така операція відображається кореспонденцією:

– дебет субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності»;

– кредит субрахунку 100 «Інвестиційна нерухомість».

Особливої уваги заслуговує питання визначення справедливої вартості, тому що спосіб підтвердження справедливої вартості інвестиційної нерухомості залежить від вибору методу оцінки із регламентованих П(С)БО № 32. Наприклад, у разі вибору оцінки за справедливою вартістю підприємство може скористатися послугами професійного оцінювача. Тоді його висновок буде документальним підтвердженням справедливої вартості об'єкта інвестиційної нерухомості на дату балансу. Якщо підприємство прийме рішення самостійно визначити справедливу вартість, то підтвердженням такої вартості об'єкта будуть проведені ним розрахунки та середньостатистичні дані за певним регіоном про вартість аналогічної нерухомості.

Вартість інвестиційної нерухомості в балансі підприємства відображається окремою статтею, а в примітках до фінансової звітності розкриваються критерії щодо розмежування інвестиційної та операційної нерухомості, а також інформація про вартість інвестиційної нерухомості на початок і кінець звітного року, сума капітальних інвестицій

в інвестиційну нерухомість, на ремонт, обслуговування тощо.

Розглянуті облікові аспекти інвестиційної нерухомості свідчать про необхідність подальшого дослідження питань оцінки та методики обліку об'єктів інвестиційної нерухомості в умовах ринкової трансформації економіки України.

**Висновки з проведеного дослідження.** Найбільш проблемним в обліку й організації аудиту інвестиційної нерухомості є питання оцінки нерухомості, тому саме цьому питанню слід приділяти максимальну увагу. Питання оцінки є досить суперечливим і вимагає доопрацювання з боку законодавців. Кожний суб'єкт господарювання повинен намагатися оптимально дотримуватися особливостей оцінки та обліку інвестиційної нерухомості.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурденко І.М. Методологічні основи обліку інвестиційної нерухомості / І.М. Бурденко // ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». 2010. № 336. С. 14–23.

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 зі змінами та доповненнями. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Затв. наказом Мінфіну України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість»: Затв. наказом Мінфіну України від 02.07.07 р. № 779. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

#### REFERENCES:

1. Burdenko I.M. Methodological basis of accounting for investment real estate / I.M. Burdenko // Dnipropetrovsk State University "Ukrainian Academy of Banking of the NBU. 2010. No. 336. pp. 14–23.

2. Plan of accounting of assets, capital, liabilities and business transactions of enterprises and organizations: Approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November 30, 1999 No. 291 with amendments and addenda- [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.rada.gov.ua>.

3. Regulation (standard) of accounting 7 "Fixed Assets": Sett. Order of the Ministry of Finance of Ukraine of 27.04.2000 № 92. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

4. Regulation (standard) of accounting 32 "Investment property": Затв. Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 07.07.07 № 779. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

**Melnyk M.F.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Instructor at Department of Economic Cybernetics  
Kryvyi Rih Faculty  
Zaporizhzhia National University

**Nikulikova T.G.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics  
Kryvyi Rih Faculty  
Zaporizhzhia National University

## **METHODOLOGICAL BASES OF ACCOUNTING AND AUDIT OF INVESTMENT REAL ESTATE**

Investment property is the property held by the enterprise for the purpose of transfer and lease payments. Investment property is credited to the balance sheet of the entity at its original cost, which increases by the amount of costs associated with its improvement.

When expenditures are made to maintain an investment property under operating conditions and to obtain a pre-determined amount of future economic benefits from its use, expenses shall be included in the expenses of the reporting period. The feature of investment property, which is accounted for at the original cost reduced by the amount of accrued depreciation, taking into account the losses from impairment and the benefits of its restoration, is that it is not subject to revaluation.

When choosing a valuation method at fair value, an enterprise should apply it until one event occurs: the retirement of the investment property; transfer of investment property into operating real estate; transfer of investment property to assets held for sale; impossibility to reliably determine the fair value of investment property at the balance sheet date. In this case, at the balance sheet date, it is necessary to adjust the cost of the asset by comparing its carrying amount and fair value.

When investment property is sold out as a result of the sale, transfer to financial lease, liquidation, introduction to registered capital, as well as non-compliance with the criteria for recognition of an asset, the recognition of investment property is terminated. The result of the disposal is determined by deducting from the income from the disposal of the carrying amount of the property of indirect taxes and expenses associated with the disposal.

The main difference between accounting for an investment property at fair value through accounting for initial cost is that when choosing this method, an enterprise does not account for depreciation on investment property objects. In this case, the value of an object must be adjusted for each balance sheet date by comparing its carrying amount and fair value. A particular attention should be paid to the determination of fair value because the way to confirm the fair value of investment property depends on the choice of method of valuation.

Considered accounting aspects of investment real estate testify to the need for further study of issues of valuation and methods of accounting for investment property.

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ: МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД

### ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY: A METHODOLOGICAL APPROACH

УДК 657.41

**Поліщук І.Р.**к.е.н., доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Житомирський державний  
технологічний університет**Хоменко Г.Ю.**к.е.н.,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Житомирський державний  
технологічний університет

*Досліджено чинники, що впливають на фінансову стійкість. Виокремлено завдання аналізу фінансової стійкості. Проаналізовано проблеми з фінансуванням за рахунок власних джерел господарських засобів на різних етапах життєвого циклу підприємства. Проаналізовано підходи до розрахунку показників фінансової стійкості. Запропоновано перелік основних показників для оцінки фінансової стійкості.*

**Ключові слова:** фінансова стійкість, показники фінансової стійкості, аналіз фінансової стійкості, чисті активи.

*Исследованы факторы, влияющие на финансовую устойчивость. Выделены задачи анализа финансовой устойчивости. Проанализированы проблемы с финансированием за счет собственных источников хозяйственных средств на различных этапах жизненного цикла предприятия. Проана-*

*лизированы подходы к расчету показателей финансовой устойчивости. Предложен перечень основных показателей для оценки финансовой устойчивости.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, показатели финансовой устойчивости, анализ финансовой устойчивости, чистые активы.

*The factors influencing financial stability have been investigated. The tasks of analysis of financial stability have been singled out. Problems with financing from the sources of economic resources at different stages of the enterprise life cycle have been analysed. The approaches to calculating financial stability indicators have been analysed. A list of key indicators for assessing financial stability has been proposed.*

**Key words:** financial stability, indicators of financial stability, analysis of financial stability, net assets.

**Постановка проблеми.** В умовах трансформації економіки України кожне підприємство незалежно від виду економічної діяльності, організаційно-правової форми повинно критично оцінювати ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування для забезпечення ефективності та безперервності господарської діяльності.

Кредитори та потенційні інвестори також зацікавлені в одержанні повної і достовірної інформації про фінансову стійкість підприємства для прийняття рішення про подальше співробітництво, оцінюючи всі можливі ризики.

Для побудови прогнозу майбутнього фінансового стану оцінку фінансової стійкості слід розглядати у нерозривному зв'язку з оцінкою платоспроможності й ліквідності.

За даними показників балансу підприємств за видами економічної діяльності в Україні, як на 01 січня 2017 р., так і на 31 грудня 2017 р. спостерігається наявність від'ємного значення розміру власного капіталу за такими видами економічної діяльності, як будівництво, тимчасове розміщування й організація харчування, операції з нерухомим майном [1]. Це може бути спричинене наявністю непокритих збитків, вилученого капіталу та неоплаченого капіталу, невідповідністю розміру зареєстрованого (пайового) капіталу і чистих активів. Причому якщо за видом економічної діяльності «тимчасове розміщування й організація харчування» розмір власного капіталу дещо поліпшився – на 2 139,7 млн. грн., то в операціях із нерухомим майном від'ємне значення тільки збільшилося – на 10 791,7 млн. грн., а в будівництві – на 1 964,4 млн. грн. Наявні підходи до аналізу фінансової стійкості не дають змоги передбачити ймовірний кризовий стан залежно від виду економічної діяльності та стадії життєвого циклу

підприємства, тому постає необхідність наукового і практичного переосмислення стратегічних проблем, пов'язаних з удосконаленням методичних підходів до оцінки фінансової стійкості як на макрорівні, так і на рівні окремого суб'єкта господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання фінансової стійкості, чинників впливу, основних завдань та визначення переліку показників для її оцінки піднімалися в працях таких авторів, як: Т.Е. Белялов, А.В. Олійник [2], Н.П. Борецька, К.В. Міщенко [3], Е.А. Матушевська [4], М.І. Мельник, Л.О. Шварчук [5], Н.В. Мисак, О.І. Яценко [6], І.В. Олександренко [7], Л.Ф. Сухова, Е.П. Любенкова, Т.Н. Урядова [8], О.М. Тищенко, Л.О. Норік [9].

Недостатнє методичне забезпечення оцінки фінансової стійкості не дає змоги формувати повну аналітичну інформацію про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, що не створює сприятливі умови для прийняття зважених управлінських рішень щодо використання власних та залучених джерел формування активів підприємства.

**Постановка завдання.** Мета статті – визначити чинники, що впливають на фінансову стійкість, виокремити завдання та основні показники для оцінки фінансової стійкості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, коли безперервний процес господарської діяльності супроводжується простим і розширеним відновленням необоротних активів, при цьому досягається приріст прибутку, який забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх джерел формування активів. Тим самим забезпечується така оптимальна структура активів і пасивів, що гарантує постійну платоспро-

можність, ліквідність та інвестиційну привабливість підприємства.

Основною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства Н.П. Борецька і К.В. Міщенко вважають формування достатніх обсягів коштів, які дають змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з працівниками, кредиторами, поставальниками. Іншими словами, підприємство буде фінансово стійким, якщо величина його вхідних грошових потоків від операційної діяльності перевищуватиме вихідні [3, с. 65].

Т.Е. Беялов та А.В. Олійник вважають, що основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних чинників (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан. Результатом такого аналізу повинен бути висновок щодо його спроможності здійснювати господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, а також вірогідність збереження такого стану підприємства [2, с. 23].

Створення іміджу інвестиційно привабливого підприємства неможливе без фінансової незалежності, ведення лояльної договірної політики та створення запасу міцності з огляду на стадію життєвого циклу підприємства.

Основними завданнями аналізу фінансової стійкості, на думку О.А. Матушевської, є такі:

- своєчасна й об'єктивна діагностика фінансового стану підприємства для пошуку резервів укріплення фінансової стійкості;
- оцінка забезпеченості підприємства власними засобами та іншими джерелами фінансування;
- визначення надлишку або нестачі джерел фінансування запасів і затрат для визначення типу фінансової стійкості підприємства;
- прогнозування потреби підприємства у фінансових ресурсах на основі розроблення моделей фінансової стійкості за різноманітних варіантів розвитку економічної ситуації [4, с. 113].

Вважаємо, що до основних завдань оцінки фінансової стійкості належать: своєчасна оцінка оптимального співвідношення зареєстрованого (пайового) капіталу і чистих активів, власних і залучених джерел засобів, необоротних та оборотних активів, визначення впливу порядку формування та розподілу прибутку на ліквідність та платоспроможність, оцінка своєчасності оновлення матеріально-технічної бази відповідно до її зношеності, коригування стратегії розвитку підприємства на основі розрахованих прогнозних основних показників фінансової стійкості відповідно до стадії життєвого циклу підприємства; оцінка інвестиційної привабливості підприємства.

Розглянемо чинники, що впливають на фінансову стійкість. Їх можна поділити на внутрішні та

зовнішні. Внутрішніми чинниками, що впливають на фінансову стійкість, на думку О.А. Матушевської, є галузева належність суб'єкта господарювання, структура виготовленої продукції (послуг), її частка в загальному платоспроможному попиті; розмір оплаченого статутного капіталу, величина витрат, їх динаміка порівняно з грошовими доходами; стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси і резерви, їх склад і структуру. До основних зовнішніх чинників, що впливають на фінансову стійкість, є: кон'юнктура ринку, ціни на ресурси, рівень тарифів на транспортні перевезення, кредитна політика держави, недосконалість законодавчої бази; платоспроможний попит і рівень доходів споживачів [4, с. 114].

Серед основних чинників формування оптимальної структури капіталу та їх вплив на нормативне значення коефіцієнту автономії М.І. Мельник і Л.О. Шкварчук визначають стадію життєвого циклу підприємства. Молодість фірми зменшує коефіцієнт автономії. На ранніх стадіях життєвого циклу підприємства можуть у більшому обсязі залучати позиковий капітал (хоча його вартість може бути вищою за середньоринкову, оскільки рівень фінансових ризиків вищий). Вік існування фірми збільшує фінансову стійкість. На стадіях зрілості діяльності підприємства доцільно більшу ставку робити на власний капітал [5, с. 205].

Для оцінки можливостей підприємства продовжувати і розширювати основну діяльність без залучення зовнішніх джерел фінансування слід знати, на якому етапі життєвого циклу воно знаходиться. Етапами життєвого циклу підприємства, які безпосередньо впливають на розмір зареєстрованого (пайового) капіталу, чистих активів і корпоративних прав, є: 1) зародження (створення підприємства); 2) прискорення зростання; 3) уповільнення темпів зростання; 4) зрілість; 5) спад.

На різних стадіях життєвого циклу підприємства бухгалтерський облік джерел господарських засобів має свої характерні особливості. Так, на стадії зародження (створення) відбувається формування зареєстрованого (пайового) капіталу, придбання засобів і предметів праці, необхідних для здійснення статутної діяльності. На стадії прискорення зростання наявні стабільні умови функціонування, розширення асортименту, конкурентоспроможні ціни і налагоджена система маркетингу та збуту, ефективна реклама. На перших двох стадіях чисті активи мають тенденцію до зростання.

На стадії уповільнення темпів зростання виникають проблеми з фінансуванням за рахунок власних джерел господарських засобів, висока вартість продукції порівняно з основними конкурентами, застарілі технології та обладнання, збільшення продажів товарів-замінників, різка зміна потреб і смаків покупців, відбувається зростання чистих активів більш повільними темпами.

Стадія зрілості передбачає реорганізацію основних ланок технологічного процесу та основних підсистем підприємства, поступове зменшення чистих активів. У цьому разі зобов'язання перевищують власний капітал.

Стадія спаду характеризується наявністю простроченої заборгованості перед кредиторами, недосконалою політикою просування продукції, появою іноземних конкурентів із товарами низької вартості, втратою глибини і гнучкості управління. У цей період продовжує знижуватися розмір чистих активів і збільшується частка зобов'язань у пасиві балансу.

Дослідження динаміки чистих активів на стадіях життєвого циклу підприємства дало змогу встановити, що на стадіях «зародження (створення)» і «прискорення зростання» чисті активи мають тенденцію до зростання, а на стадії «уповільнення темпів зростання» виникають проблеми з фінансуванням, тому відбувається зростання чистих активів більш повільними темпами. Стадія «зрілість» пов'язана з реорганізацією основних ланок технологічного процесу і характеризується поступовим зменшенням чистих активів. На стадії спаду є прострочена заборгованість перед кредиторами, і продовжує знижуватися розмір чистих активів. Проаналізувавши конкретні операції, віднесені до певного напрямку господарської діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу, можна передбачити майбутній рух грошових коштів, пов'язаний із вимогами засновників, які надали товариству капітал для реалізації законодавчо закріплених корпоративних прав.

Зовнішній аспект фінансової стійкості підприємства пов'язаний зі стабільністю економічного середовища, в якому воно функціонує, що забезпечується відповідним державним макроекономічним регулюванням ринкової економіки. Внутрішній аспект фінансової стійкості відображає такий стан його ресурсного потенціалу і таку його динаміку, за яких забезпечуються стабільно високі фінансово-господарські результати діяльності підприємства [6, с. 385].

Н.В. Мисак та О.І. Яценко вважають, що фінансова стійкість передбачає здатність підприємства зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками. Вагомий вплив на можливості підприємства має рівень фінансової стійкості, що характеризується таким станом фінансових ресурсів, який відповідає вимогам ринку, а їх використання і розподіл повинні забезпечувати розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу за збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Зміна стану ресурсів фінансово стійкого підприємства не повинна змінювати вибрану ним стратегію [6, с. 385].

Отже, на фінансову стійкість підприємства впливають різноманітні чинники: вид економічної діяльності, розмір підприємства та його частка на ринку, стадія життєвого циклу підприємства, конкурентоспроможність, ступінь залежності від зовнішніх кредиторів й інвесторів, наявність неплатоспроможних дебіторів, ефективність господарських і фінансових операцій, розмір прибутку та порядок його розподілу, своєчасність оновлення матеріально-технічної бази, що безпосередньо впливає на обсяги й якість продукції, співвідношення зареєстрованого (пайового) капіталу і чистих активів.

Н.В. Мисак та О.І. Яценко стверджують, що управління фінансовою стійкістю – це діяльність вищого управлінського персоналу підприємства, яка полягає у забезпеченні стійкості фінансового стану підприємства в довгостроковій перспективі за рахунок високої частки власного капіталу в загальній сумі джерел фінансових ресурсів підприємства. Стратегія управління фінансовою стійкістю має відповідати вимогам антикризового управління фінансами підприємства і передбачати раціоналізацію обігу обігових засобів та оптимізацію структури джерел їх фінансування; забезпечення своєчасного оновлення позаобігових активів і високу ефективність їх використання; вибір та реалізацію найефективніших шляхів розширення обсягів активів для забезпечення напрямів розвитку; забезпечення необхідного рівня самофінансування свого виробничого розвитку за рахунок прибутку, оптимізації податкових платежів, ефективної амортизаційної політики; забезпечення найефективніших умов і форм залучення позикових коштів відповідно до потреб підприємства [6, с. 385–386].

Розглянемо порядок розрахунку показників фінансової стійкості. Так, О.М. Тищенко та Л.О. Норік серед показників для оцінки фінансової стійкості виділяють такі: 1) частку активної частини основних засобів; 2) коефіцієнт зносу активної частини основних засобів; 3) співвідношення суми основних засобів основної діяльності до суми основних засобів загалом станом на кінець року; 4) ступінь придатності основних засобів у межах нормативного строку служби; 5) маневреність власних оборотних засобів; 6) коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності; 7) коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності); 8) частку оборотних коштів в активах; 9) частку власних оборотних коштів у їх загальній сумі; 10) частку власних оборотних коштів у покритті запасів; 11) частку запасів в оборотних активах; 12) коефіцієнт покриття запасів; 13) коефіцієнт покриття; 14) коефіцієнт фінансової автономії; 15) коефіцієнт маневреності власного капіталу; 16) коефіцієнт концентрації позикового капіталу; 17) коефіцієнт структури довгострокових вкладень; 18) коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів; 19) кое-

фіцієнт структури позикового капіталу; 20) коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів; 21) коефіцієнт забезпечення власними засобами; 22) фондоддачу; 23) оборотність коштів у розрахунках; 24) оборотність запасів; 25) коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості; 26) оборотність власного капіталу; 27) оборотність сукупного капіталу; 28) коефіцієнт стійкості економічного росту; 29) рентабельність продукції; 30) рентабельність активів; 31) рентабельність сукупного капіталу; 32) рентабельність власного капіталу [9, с. 410–411]. Авторами наведено досить широкий перелік показників, який підкреслює, що фінансову стійкість як окремий напрям аналізу фінансового стану розглядати недостатньо, потрібно також проаналізувати ліквідність, платоспроможність, ділову активність, майновий стан та ефективність.

І.В. Олександренко виділено сім коефіцієнтів для оцінки фінансової стійкості: 1) коефіцієнт фінансової незалежності (оптимальне значення  $> 0,5$ ); 2) коефіцієнт фінансової залежності (оптимальне значення  $< 0,5$ ); 3) коефіцієнт фінансової стабільності ( $> 1$ ); 4) коефіцієнт фінансового ризику; 5) коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу (чим менше значення показника, тим краще для підприємства); 6) коефіцієнт маневреності власного капіталу ( $> 0$ ); 7) коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу [7, с. 399–400]. Перелік запропонованих показників заслуговує на увагу, однак слід додати розмір чистих активів (власного капіталу) та частку зареєстрованого (пайового) капіталу у власному капіталі.

Заслуговує на увагу твердження Л.Ф. Сухової, Е.П. Любенкової та Т.Н. Урядової, які, досліджуючи структуру пасиву балансу, закладають співвідношення між власними і залученими засобами в розмірі числа РНІ, реалізуючи тим самим принцип побудови світу, одержують наступне рівняння:  $X / (1 - X) = 1,618$ , де  $X$  – третій розділ балансу (власні засоби організації), а  $1 - X$  – підсумок пасиву балансу. У результаті елементарного математичного розрахунку одержуємо, що структура бухгалтерського балансу повинна бути такою: третій розділ «Капітал і резерви» пасиву балансу повинен становити 61,8%, а сума четвертого і п'ятого розділів (довгострокові і короткострокові зобов'язання) – 38,2%. Таким чином, якщо частка власних джерел у загальній сумі джерел підприємства становить 61,8%, то підприємство вважається фінансово незалежним [8, с. 4–5].

**Висновки з проведеного дослідження.** Дослідження методичних підходів до оцінки фінансової стійкості дає змогу зробити такі висновки:

1. Діяльність підприємства на споживчому ринку спрямована на досягнення певних стратегічних цілей і тактичних завдань, які дають змогу

забезпечити ефективну господарську діяльність, виживання і його конкурентоспроможність на ринку. Власники корпоративних прав зацікавлені на будь-якому етапі життєвого циклу підприємства в забезпеченні оптимального співвідношення між зареєстрованим (пайовим) капіталом і чистими активами для реалізації своїх прав на отримання дивідендів та частини майна пропорційно частці у зареєстрованому (пайовому) капіталі тощо.

Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, коли безперервний процес господарської діяльності супроводжується простим і розширеним відновленням необоротних активів, при цьому досягається приріст прибутку, який забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх джерел формування активів. Тим самим забезпечується така оптимальна структура активів і пасивів, що гарантує постійну платоспроможність, ліквідність та інвестиційну привабливість підприємства.

2. До основних завдань оцінки фінансової стійкості належать: своєчасна оцінка оптимального співвідношення зареєстрованого (пайового) капіталу і чистих активів, власних і залучених джерел засобів, необоротних та оборотних активів, визначення впливу порядку формування та розподілу прибутку на ліквідність та платоспроможність, оцінка своєчасності оновлення матеріально-технічної бази відповідно до її зношеності, коригування стратегії розвитку підприємства на основі розрахованих прогнозних основних показників фінансової стійкості відповідно до стадії життєвого циклу підприємства; оцінка інвестиційної привабливості підприємства.

3. Вважаємо, що основними показниками оцінки фінансової стійкості є: 1) розмір чистих активів (власного капіталу); 2) частка зареєстрованого (пайового) капіталу у власному капіталі; 3) коефіцієнт фінансової незалежності (автономії); 4) коефіцієнт фінансової стабільності; 5) показник фінансового левериджу; 6) коефіцієнт забезпечення власними коштами.

Перспективою подальших досліджень є розроблення граничних значень показників для оцінки фінансової стійкості залежно від стадії життєвого циклу підприємства для прийняття ефективних рішень щодо вибору джерел фінансування активів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз показників балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2017 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Беялов Т.Е., Олійник А.В. Фінансова стійкість підприємства та шляхи її зміцнення. Інтернаука. 2016. № 12(22). Т. 2. С. 22–26.
3. Борецька Н.П., Міщенко К.В. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 20. С. 63–66.



4. Матушевская Е.А. Подходы к определению сущности финансовой устойчивости предприятия. Вісник СевНТУ. Серія «Економіка і фінанси». 2011. Вип. 116. С. 113–116.

5. Мельник М.І., Шкварчук Л.О. Факторний підхід до формування оптимальної структури капіталу підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.9. С. 203–208.

6. Мисак Н.В., Ященко О.І. Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2005. Вип. 15.5. С. 384–389.

7. Олександренко І.В. Методичні основи проведення оцінки фінансової стійкості підприємства. Економічний форум. 2012. № 3. С. 396–402.

8. РНІ-баланс как эталон оценки финансовой деятельности / Л.Ф. Сухова, Е.П. Любенкова, Т.Н. Урядова. М.: Финансы и статистика, 2007. 48 с.

9. Тищенко О.М., Норік Л.О. Моделювання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 640. С. 406–415.

#### REFERENCES:

1. Analiz pokaznykiv balansu pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti stanom na 31 hrudnya 2017 roku [Analysis of the indicators of the balance of enterprises by types of economic activity as at 31 December 2017]. Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Belyalov T.E., Oliynyk A.V. (2016) Finansova stiykist' pidpryyemstva ta shlyakhy yiyi zmitsnennya [Financial stability of the enterprise and ways of its strengthening] // Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal «Ynternauka». Vol 12 (22).2 t. pp. 22-26 (in Ukrainian).

3. Borets'ka N.P., Mishchenko K.V. (2016) Analiz i prohnozuvannya finansovoyi stiykosti pidpryyemstva

[Analysis and forecasting of financial stability of the enterprise] // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. Vol. 20. pp. 63-66 (in Ukrainian).

4. Matushevskaya E.A. (2011) Podkhody k opredele-nyyu sushchnosti fynansovoy ustoychyvosti predpryy-atyya [Approaches to determining the essence of financial sustainability of an enterprise] // Visnyk SevNTU: zb. nauk. pr./ seriya: ekonomika i finansy. Vol. 116. pp. 113-116. (in Russian)

5. Mel'nyk M.I., Shkvarchuk L.O. (2010) Faktorny pidkhdid do formuvannya optymal'noyi struktury kapitalu pidpryyemstva [A factor approach to the formation of an optimal capital structure of an enterprise] // Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny. Vol. 20.9. pp. 203-208 (in Ukrainian).

6. Mysak N.V., Yashchenko O.I. (2005) Stratehichni aspekty dosyahnennya finansovoyi stiykosti pidpryyemstva [Strategic aspects of achieving financial sustainability of the enterprise] // Naukovyy visnyk Natsional'noho lisotekhnichnoho universytetu Ukrayiny. Vol. 15.5. pp. 384-389 (in Ukrainian).

7. Oleksandrenko I.V. (2012) Metodychni osnovy provedennya otsinky finansovoyi stiykosti pidpryyemstva [Methodical bases for conducting an assessment of financial sustainability of the enterprise] // Ekonomich-nyy forum. Vol 3. pp. 396-402 (in Ukrainian).

8. Sukhova L.F. (2007) PHIbalans kak etalon otsenki finansovoy deyatel'nosti [PHIbalance as a benchmark for assessing financial activities] / L.F. Sukhova, Ye.P. Lyubenkova, T.N. Uryadova. M.: Finansy i statistika. 48 p. (in Russian)

9. Tyshchenko O.M., Norik L.O. (2009) Modelyuvan-nya otsinky ta prohnozuvannya finansovoyi stiykosti pidpryyemstva [Modeling the estimation and forecasting of financial stability of the enterprise] // Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnik». Vol. 640. pp. 406-415 (in Ukrainian).

**Polishchuk I.R.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit  
Zhytomyr State Technological University

**Khomenko H.Y.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit  
Zhytomyr State Technological University

### **ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY: A METHODOLOGICAL APPROACH**

The activity of the enterprise in the consumer market is aimed at achieving certain strategic goals and tactical tasks, which allow ensuring effective economic activity, survival, and its competitiveness in the market. Owners of corporate rights are interested at any stage of the lifecycle of an enterprise in ensuring an optimal balance between authorized capital and net assets for the exercise of their rights to receive dividends and part of the property in proportion to the share in the authorized capital, etc.

Financial sustainability is a state of the enterprise when a continuous process of economic activity is accompanied by a simple and expanded renewal of non-current assets while achieving an increase in profit that ensures self-financing and independence of the enterprise from external sources of asset formation. Thus, an optimal structure of assets and liabilities is ensured, which guarantees constant solvency, liquidity, and investment attractiveness of the enterprise.

The main tasks of assessing financial stability include: timely assessment of the optimal ratio of registered (share) capital and net assets, own and borrowed sources of funds, non-current and current assets, determining the influence of the order of formation and distribution of profits on liquidity and solvency, assessing the timeliness of updating the material and technical base in accordance with its deterioration, adjusting the strategy of enterprise development on the basis of calculated predictive main indicators of financial stability in accordance with the stage of the company's lifecycle; assessment of investment attractiveness of the enterprise.

We believe that the main indicators of financial stability assessment include: the size of net assets (equity); the share of registered (share) capital in equity; the coefficient of financial independence of the "autonomy"; the coefficient of financial stability; financial leverage indicator; the ratio of own funds.

Prospects for further research are the improvement of the method of analysis of financial stability for making effective decisions on the choice of sources of financing of assets of the enterprise.

## СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

### SOCIAL REPORTING IN THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF MANAGEMENT

*Статтю присвячено актуальним питанням висвітлення сутності та призначення соціальної звітності суб'єктів господарювання. Систематизація визначень дала змогу окреслити її ключові елементи, мету, завдання та функції у формуванні релевантного інформаційно-аналітичного забезпечення для прийняття ефективних соціально-економічних рішень. Сформовано систему основних принципів соціальної звітності виходячи з основ ідентифікації принципів фінансової, управлінської та інтегрованої звітності.*

**Ключові слова:** соціально відповідальна діяльність, інформаційні запити, соціальна звітність, функції, завдання, принципи соціальної звітності.

*Статья посвящена актуальным вопросам освещения сущности и назначения социальной отчетности субъектов предпринимательской деятельности. Систематизация определений позволила очертить ее ключевые элементы, цели, задачи и функции в формировании релевантного информа-*

*ционно-аналитического обеспечения для принятия эффективных социально-экономических решений. Сформирована система основных принципов социальной отчетности исходя из основ идентификации принципов финансовой, управленческой и интегрированной отчетности.*

**Ключевые слова:** социально ответственная деятельность, информационные запросы, социальная отчетность, функции, задачи, принципы социальной отчетности.

*The article is devoted to actual issues of coverage of the essence and purpose of social reporting of economic entities. Systematization of definitions allowed defining its key elements, purpose, tasks and functions in the formation of relevant informational-analytical provision for the adoption of effective socio-economic decisions. The system of basic principles of social reporting is formed based on the identification of principles of financial, managerial and integrated reporting.*

**Key words:** socially-responsible activity, information requests, social reporting, functions, tasks, principles of social reporting.

УДК 657.37

**Харченко І.М.**

магістр

Українська академія банківської справи  
Сумського державного університету

**Овчарова Н.В.**

к.е.н., старший викладач

кафедри бухгалтерського обліку  
та оподаткування

Українська академія банківської справи  
Сумського державного університету

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку українського суспільства, зважаючи на впровадження концепції сталого розвитку, суб'єкти господарювання постали перед необхідністю здійснення соціально відповідальної діяльності, спрямованої на ефективне стратегічне управління підприємством у контексті задоволення інтересів усіх груп зацікавлених осіб на взаємовигідних умовах для досягнення економічних і соціальних результатів. Упровадження соціально відповідальної діяльності дає можливість суб'єкту господарювання забезпечити собі додаткові конкурентні переваги, сформувані позитивний соціальний імідж, підвищити ділову репутацію та створити передумови зростання вартості бізнесу. Зміна концепції діяльності зумовлює необхідність формування нових методичних підходів, спрямованих на відображення соціальних наслідків прийняття управлінських рішень та розроблення ефективного обліково-аналітичного забезпечення для задоволення зростаючих інформаційних потреб.

Одним з інструментів відображення ведення соціально відповідальної діяльності й оприлюднення її зацікавленим сторонам є соціальна звітність. Необхідність дослідження основних аспектів соціальної звітності зумовлена тим, що сформована практика ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової, статистичної звітності не дає змоги отримати достовірні, повні, точні та релевантні дані щодо соціально відповідальної діяльності суб'єкта господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженню проблем формування та реалізації соціальної звітності підприємств присвячено роботи таких провідних науковців і практиків, як: О. Алігаджієва, К. Басу, А. Белкайо, Р. Грей, Д. Коллісон, Дж. Беббінгтон, Д. Оуен, С. Адамс, М. Краснова, М.Р. Метьюс, М.Х.Б. Перера, Я. Соколов, І. Жиглей, Ж. Богданова, О. Герасименко, С. Кузнєцова, С. Левицька. Значна увага в роботах приділяється переважно визначенню ролі соціальної звітності як інструменту управління людським капіталом (Т.В. Давидюк), вивченню окремих показників звітності за GRI (В.А. Дерій, М.В. Дерій), аналізу нормативного регулювання та форм соціальної звітності (І.В. Годнюк, Н.В. Семенишена), дослідженню соціального обліку як одного з основних етапів соціального аудиту організації (Н.Р. Груздева). Українські компанії поступово долучаються до процесів складання соціальної звітності. В Україні соціальну звітність складає невелика група компаній: «Монделіс Україна», КПМГ, «Нібулон», група «Рабен», Lifecell, «Оболонь» та ін. Отже, питання щодо розроблення та формування підприємствами соціальної звітності як інструменту підвищення ефективності управління підприємствами сьогодні залишається відкритим у вітчизняній обліковій теорії. Зокрема, додаткового дослідження потребують визначення системи ключових принципів формування соціальної звітності.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження концептуальних засад соціальної звіт-

ності, аналіз її основних елементів та визначення принципів формування соціальної звітності суб'єктів господарювання.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Аналіз концептуальної основи соціальної звітності варто розпочинати з вивчення стандартів та нормативних документів, що стосуються формування соціальної звітності. Сьогодні у світовій практиці найбільшого поширення набули чотири ключових стандарти щодо ведення соціальної звітності:

- «Директиви глобальної звітності» (GRI – Global Reporting Initiative) включає три основні складники: економіку підприємства, його соціальну й екологічну політику. Стандарти GRI спрямовані на гармонізацію звітності про соціально активну діяльність, що дає змогу порівнювати соціальні звіти різних компаній.

- «Відповідальність 1000» (Accountability 1000, AA1000) спрямований на впорядкування соціальних ініціатив компанії й підвищення їхньої ефективності. Він має на меті реорганізувати діяльність підприємства згідно з принципами корпоративної соціальної відповідальності.

- ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» корисний для підприємств будь-якого розміру та організаційно-правової форми. ISO 26000 призначений для добровільного застосування, тому не підходить для цілей сертифікації.

- Стандарт «Соціальна відповідальність» SA 8000 акцентує увагу на трудових відносинах, установлює норми відповідальності роботодавця у сфері умов праці. SA 8000 не охоплює питання допомоги місцевим громадам, етичних норм ділової практики.

В Європі також розповсюджені такі стандарти, норми та принципи, як: Accounting SASB – стандарт із бухгалтерському обліку (Sustainability Standards Board), Європейські директиви (EU-Directive), що стосуються питань соціальної активності, Керівні принципи для багатонаціональних компаній (OECD) [5; 13].

В умовах багатоваріантності стандартів до формування структури та складу соціальної звітності, відсутності в Україні нормативного документу, який надав би чітке визначення категоріям «соціальна звітність підприємства», «соціальний звіт», важливо дослідити підходи до розкриття сутності соціальної звітності. Здійснення цього аналізу дасть змогу не лише розкрити її економічний зміст, а й визначити її роль та значення в забезпеченні сталого розвитку суб'єкта господарювання (табл. 1).

Проведений аналіз джерел дає змогу зробити висновок про відсутність єдиного підходу до визначення соціальної звітності. Систематизація наведених у табл. 1 визначень дала змогу виділити декілька підходів до розкриття її економічної сутності: документальний, інструментальний, процесний та системний.

Використання дефініцій соціальної звітності в межах лише одного підходу не розкриває повністю сутність категорії «соціальна звітність». У сукупності окреслені підходи дають змогу визначити її як:

- механізм, дія якого проявляється через формалізацію стратегії і тактики політики у сфері соціально відповідального бізнесу шляхом формування системи показників його економічного та соціального розвитку чи конкретних заходів його реалізації;

- інструмент соціальної відповідальності бізнесу, що призначений для інформаційного забезпечення процесу управління, оцінки ризиків бізнесу та діяльності підприємства з боку акціонерів, інвесторів та громадськості;

- документ, зміст якого представляє інформацію у певному наборі фактичних (історичних) та оціночних (розрахункових) показників, що відображають соціальні наслідки прийнятих компанією соціально-економічних рішень;

- процес підготовки та представлення фінансової та нефінансової інформації у вигляді відповідних форм, адаптації облікової системи, що дає змогу систематизувати дані, враховуючи потреби внутрішнього управління та запити інших стейкхолдерів.

При цьому зміст соціальної звітності має бути достатнім для характеристики результатів зовнішньої і внутрішньої соціально відповідальної діяльності підприємства, ефективності реалізації стратегії підприємства. Вона повинна розглядатися керівництвом як інформаційна база для прийняття стратегічних управлінських рішень, спрямованих на підтримку довгострокової конкурентоспроможності підприємства, як інструмент гармонізації економічних і соціальних інтересів бізнесу і суспільства. Отже, метою складання соціальної звітності є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про соціально-економічні результати діяльності для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Реалізація означеної мети потребує вирішення комплексу поточних завдань, серед яких доцільно виділити:

- забезпечення одержання оперативної та якісної інформації;

- забезпечення виконання інформаційних запитів зацікавлених сторін;

- забезпечення швидкого огляду соціально активної діяльності;

- створення умов для виявлення наявних соціально-економічних ризиків;

- інформування про ефективність ведення соціально активної діяльності;

- надання внутрішнім та зовнішнім користувачам інформації для прийняття стратегічних соціально-економічних рішень;

**Визначення сутності категорії «соціальна звітність»**

Автор, джерело	Визначення
<b>Документальний підхід</b>	
Т.В. Давидюк [3]	Соціальний звіт – це документ, що відображає політику, стратегію і практику компанії в сфері КСО.
Н.Р. Груздева [2]	Соціальний звіт – це добровільно підготовлений документ, що об'єктивно відображає достовірну інформацію про ефективність управління організацією.
І.Е. Лошкарьова [10]	Соціальна звітність – це нефінансова звітність фірм, що включає інформацію про проведення економічним суб'єктом соціальних програм, націлених на підтримку соціально незахищених верств населення, заходи підвищення екологічної безпеки, а також допомогу соціально орієнтованим організаціям й іншу благодійну діяльність.
В. Воробей [1]	Соціальна (нефінансова) звітність – це документально оформлена сукупність даних організації, що відображає середовище її існування, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компанії в економічній, соціальній та екологічній сферах.
<b>Інструментальний підхід</b>	
Соціальний звіт «Віди груп» [17]	Соціальний звіт – публічний інструмент соціальної відповідальності бізнесу, що призначений для інформування стейкхолдерів про спосіб компанії досягати визначених стратегічними планами цілей щодо її розвитку, соціального добробуту та екологічної стабільності, що дає змогу ефективно оцінювати ризики бізнесу (зокрема, довгострокові) та є важливим чинником оцінки діяльності компаній із боку акціонерів, інвесторів та громадськості.
Є.В. Ільчюва [6]	Корпоративний соціальний звіт – це інструмент гармонізації економічних, екологічних і соціальних інтересів бізнесу і суспільства; публічний інструмент інформування акціонерів, співробітників, партнерів, клієнтів і всього суспільства про те, як й якими темпами компанія реалізує цілі, закладені в стратегічних планах, щодо економічної стійкості, соціального добробуту і екологічної стабільності.
І.Е. Лошкарьова [10]	Соціальна звітність – це публічний інструмент інформування акціонерів, співробітників, партнерів, клієнтів та інших користувачів про заходи виконання соціальної відповідальності.
<b>Процесний підхід</b>	
О.В. Юрченко [19]	Соціальна звітність – процес підготовки та представлення зацікавленим сторонам і суспільству інформації, що відображає соціальні й екологічні наслідки ухвалюваних компанією економічних рішень.
В.А. Дерій, М.В. Дерій [4]	Нефінансова (соціальна) звітність – це звітність підприємств, що базується на показниках його економічного, екологічного або соціального розвитку чи конкретних заходів такого ж спрямування.
<b>Системний підхід</b>	
В.Я. Горфинкель [18]	Соціальний звіт підприємства – це не просто звіт кількісних й якісних показників його громадської діяльності, а складна система інформації, що відбиває не тільки благодійні та спонсорські програми підприємства, а й будь-які інші соціально значущі аспекти його діяльності, які можуть спричинити суттєві наслідки для самого підприємства, споживачів його продукції, акціонерів, державних органів, контрагентів або будь-яких інших пов'язаних із ним груп суспільства.
Соціальність відповідальних [16]	Соціальний звіт дає змогу систематизувати все те, що компанія зробила за рік, зібрати воедино всі документи і відкрити зворотний зв'язок із зацікавленими сторонами.

*Джерело: сформовано авторами*

– оперативний контроль над веденням соціально активної діяльності.

Саме за таких умов соціальна звітність сприятиме підвищенню довіри до підприємства, забезпеченню формування позитивного іміджу, створенню сприятливого соціального середовища для бізнесу, зміцненню довіри інвесторів, підвищенню лояльності до підприємства з боку державних органів та органів місцевого самоврядування.

Досягнення мети та завдань можливе за умови реалізації соціальною звітністю її функцій. Проведені дослідження дали змогу відокремити основні функції соціальної звітності: інформаційну, аналітичну, комунікативну, функцію зворотного зв'язку,

планову, стратегічну, стимулюючу, оціночну, контролю та моніторингу.

Соціальна звітність створює умови для зростання вартості бізнесу, тому що розкриває можливості підприємства провадити соціально активну діяльність та бути конкурентоспроможним. Разом із цим запровадження соціальної звітності характеризується низкою проблем. Так, Т.В. Давидюк [3] та інші науковці [15; 12] серед таких проблем віділяють:

- прихованість реальних відносин між підприємствами і суспільством;
- недостатню соціальну активність;
- наявність значного шкідливого соціального впливу;

- нестачу інформації про соціальний складник діяльності фірми;
- відсутність необхідного досвіду у складанні соціальної звітності.

Варто додати, що проблемами також є відсутність загальних методичних рекомендацій для складання соціального звіту; наявна інформаційна система на підприємствах забезпечує збирання і накопичення інформації лише для задоволення потреб бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності; впровадження соціальної звітності потребує залучення додаткових кваліфікованих кадрів або вивільнення від поточної роботи працівників; необхідність додаткових витрат на впровадження соціальної звітності.

Формування соціальної звітності, розкриття інформації про соціально відповідальну діяльність супроводжуються цілою низкою ризиків, пов'язаних із неправильною інтерпретацією інформації щодо соціально активної діяльності, ненавмисним розкриттям конфіденційної інформації, недостатніми ресурсами для її регулярного формування, неотриманням бажаного результату від складання звітності про соціальну діяльність, що також створює перешкоди до її запровадження.

Для забезпечення мінімізації означених ризиків, досягнення якісних характеристик інформації, що надається у соціальній звітності, необхідно визначити комплекс певних принципів, яких варто дотримуватися у процесі здійснення облікових процедур та складання звітності.

Досліджуючи принципи формування соціальної звітності, будемо враховувати те, що соціальна звітність базується на даних, сформованих у системі фінансового обліку, та є вагомим складником внутрішньої управлінської та нефінансової звітності. Отже, принципи соціальної звітності вважаємо за доцільне розглядати виходячи з принципів фінансової, управлінської та інтегрованої звітності.

Відповідно до Міжнародного стандарту з інтегрованої звітності, підготовка інтегрованого звіту та формування інформаційного забезпечення враховує такі принципи: стратегічної спрямованості та орієнтації на майбутнє; зв'язності інформації; суттєвості та стислості; повноти та надійності; постійності та співставності; реагування та залучення зацікавлених осіб [11].

Принципи Глобальної ініціативи щодо звітності: відкритості, верифікації, повноти, значимості, точності, об'єктивності, зіставлення, зацікавлених сторін, контексту сталого розвитку, ясності, вчасності та регулярності лише частково відрізняються від принципів фінансової звітності, чітко визначених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [7].

Склад принципів фінансової звітності регламентовано. Так, у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [14] наведено

десять принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності: автономності (підприємство є юридичною особою, тому відокремлене від власників майном і зобов'язаннями); безперервної діяльності (припускається, що діяльність підприємства триватиме надалі); обачності (запобігання заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів та доходів); послідовності (постійне застосування вибраної підприємством облікової політики); періодичності (діяльність підприємства розподіляється на певні періоди часу); превалювання сутності над формою (операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не юридичної форми); нарахування та відповідності доходів та витрат (відображення доходів і витрат у момент їх виникнення незалежно від отримання коштів); історичної (фактичної) собівартості (оцінка активів за витратами на їх виробництво та придбання); єдиного грошового вимірника (всі операції вимірюються та узагальнюються в єдиній грошовій одиниці); повного висвітлення (у звітності повинна міститися вся інформація про фактичні та потенційні наслідки операцій).

Зважаючи на нерегламентованість ведення управлінського обліку і звітності, розглянемо основні принципи, що аналізуються та пропонуються науковцями. Досліджуючи принципи управлінської звітності, зазначимо, що серед науковців відсутній єдиний підхід як до визначення їх складу, так і до їх подальшого групування. Так, В.І. Кузь, В.С. Кравчук виділяли принципи релевантності, оперативності, адресності, достатності, аналітичності, зрозумілості, достовірності та співставності [9].

М.В. Корягін та П.О. Куцик зазначають, що всі принципи залежно від суб'єкта організації і суб'єкта ведення внутрішньогосподарського обліку поділяються на: принципи організації внутрішньої управлінської звітності (суттєвість, гнучкість, адаптованість до автоматизації, багатоступінчастість звітності до рівня управління, актуальність) та принципи формування і оприлюднення внутрішньої управлінської звітності (зрозумілість, прозорість, надійність, конфіденційність) [8].

Досить виваженим є підхід до визначення принципів формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності, запропонований І. Слободняком, який згрупував принципи в розрізі трьох груп: принципи, що визначають теоретичну основу управлінської звітності, принципи, що визначають склад і структуру, та принципи, що визначають порядок складання управлінської звітності [20].

Систематизація означених підходів з урахуванням особливих характеристик соціальної звітності дає змогу відокремити такі її принципи.

Перший блок формують принципи, що відображають теоретичну основу соціальної звітності: системності, науковості, кількісної оцінки, обачності, автономності. Обачність передбачає



Рис. 1. Принципи соціальної звітності

Джерело: авторська розробка

застосування методів оцінки, що запобігають заниженню оцінки соціальних зобов'язань і соціальних витрат. Автономність – у соціальній звітності не повинні відображатися соціальні витрати та зобов'язання власників підприємства. Принцип системності передбачає формування інформаційної системи для складання соціальної звітності.

Наступний блок – принципи, що визначають склад і структуру соціальної звітності: корисності, достатності, стислості, суттєвості, прозорості, економічності, зрозумілості, наочності, аналітичності, надійності, можливості зіставлення, індивідуальності, інтерактивності, орієнтації на майбутнє, стратегічної спрямованості, значимості.

Принцип економічності передбачає, що витрати, понесені на складання соціального звіту, не мають бути вищими, ніж отримані доходи від використання концепції соціальної звітності. Якісним критерієм соціальної звітності є принцип надійності. Соціальні аспекти життя фірми не завжди можна точно оцінити. Але неточність цих даних не має впливати на обґрунтованість рішень. Соціальна звітність компанії має бути порівняною, мати можливість її зіставити за різні роки складання. Звіт має бути зрозумілим та корисним для прийняття рішень користувачами. Інформація, наведена у звіті, має бути достатньою для прийняття економічних та соціальних рішень. Соціальний звіт має бути привабливим для користувача, вміщувати схеми, графіки, таблиці, що полегшує сприйняття інформації.

Третій блок принципів соціальної звітності включає такі принципи, як достовірність, незалежність, адресність, послідовність, своєчасність

і оперативність, інтегрована інформаційна база, професійне судження, безперервність і періодичність, нейтральність та верифікації.

Соціальний звіт має бути адресним та відповідати на запити основних груп стейкхолдерів. Соціальна звітність повинна бути стратегічно спрямованою та відображати пріоритети діяльності підприємства. Дані, включені до соціального звіту, мають бути реальними, прозорими, достовірними та документально підтвердженими. Верифікований соціальний звіт може бути перевірений за допомогою внутрішнього аудиту, зовнішнього оцінювання. Інформація, відображена у звітності, повинна бути суттєвою і впливати на прийняття рішень користувачами звітності. Послідовність – застосування із року в рік обраної облікової політики в частині соціальної складової. Звітність необхідно складати своєчасно, відповідно до затвердженого графіку, щоб стейкхолдери мали можливість вчасно реагувати на зміни в компанії і приймати ефективні рішення. Щоб визначити перелік важливих питань для розкриття у соціальному звіті та послідовного поліпшення його, корисно залучати до обговорення зацікавлених сторін.

У загальному вигляді концептуальні основи соціальної звітності наведено на рис. 2.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, посилення тенденцій до ведення соціально відповідального бізнесу зумовлює необхідність сполучення традиційної методологічної концепції бухгалтерського обліку із соціальною проблематикою, формування та розвитку соціальної звітності, що відображає не лише показники фінансового розвитку, а й основні соціально-екологічні аспекти



**Рис. 2. Концептуальні засади соціальної звітності**

*Джерело: авторська розробка*

діяльності суб'єкта господарювання. Соціальна звітність – це передусім система накопичення та узагальнення взаємопов'язаних якісних та кількісних показників соціально активної діяльності, що відображає використання підприємством соціальних програм, проведення соціальних заходів, участь компанії у житті суспільства для прийняття управлінських рішень, задоволення інформаційних потреб зацікавлених сторін і створення позитивного іміджу фірми, для отримання додаткових конкурентних переваг. Для забезпечення досягнення якісних характеристик вона повинна базуватися на комплексі певних принципів, що визначають її структуру, зміст та порядок складання.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воробей В. Соціальна звітність: стан та перспективи. Матеріали Зборів мережі Глобального договору ООН (16 грудня 2009 р.). К., 2009. 11 с.
2. Груздева Н.Р. Социальный отчет как один из основных этапов социального аудита организации. URL: [naukovedenie.ru/PDF/27evn313.pdf](http://naukovedenie.ru/PDF/27evn313.pdf).
3. Давидюк Т.В. Социальная отчетность в Украине как инструмент управления человеческим капиталом. Міжнародний збірник наукових праць Жито-

мирського державного технологічного університету. 2011. № 3(21). С. 96–101.

4. Дерій В.А., Дерій М.В. Облікові та аналітичні компоненти нефінансової звітності та їх роль в економічній системі. Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 2(88). С. 95–103.

5. Директиви Европейського Союзу EU-Directive. URL: [http://ec.europa.eu/eu\\_law/introduction/what\\_directive\\_en.htm](http://ec.europa.eu/eu_law/introduction/what_directive_en.htm).

6. Ильичева Е.В. Корпоративный социальный отчет – инструмент гармонизации экономических, экологических и социальных интересов бизнеса и общества. Российское предпринимательство. 2007. Т. 8. № 10. С. 42–46.

7. Король С. Нефінансова звітність підприємства. Вісник КНТЕУ. 2011. № 6. С. 102–113.

8. Корягін М.В., Куцик П.О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності: монографія. К.: Інтерсервіс, 2016. 276 с.

9. Кузь В.І., Кравчук В.С. Управлінська бухгалтерська звітність підприємства: принципи та підходи до формування. Бухгалтерський облік, аналіз, аудит. 2015. № 2(58). С. 188–197.

10. Лошкарева И.Э. Проблемы формирования социальной отчетности организациями Самарской области. Успехи современного естествознания. 2014. № 8. С. 132–134.



11. Международный стандарт интегрированной отчетности. URL: [http://ir.org.ru/attachments/article/108/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx\\_en-US\\_ru-RU.pdf](http://ir.org.ru/attachments/article/108/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf).

12. Петрова А.Н. Сущность и назначение социальной отчетности. Экономические науки. 2011. № 83. С. 215–218.

13. Принципы OECD. URL: <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/>.

14. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

15. Снопко Ю. Н. Формирование финансовой отчетности социально активной фирмы. URL: <https://disser.spbu.ru/disser2/7/disser/Solovej.Dissert.pdf>.

16. Социальность ответственных. URL: <https://www.comnews.ru/standart/article/52616>.

17. Соціальний звіт «Віді груп». URL: [http://www.vidi-autocity.com/upload/iblock/af9/work\\_so\\_2013\\_.pdf](http://www.vidi-autocity.com/upload/iblock/af9/work_so_2013_.pdf).

18. Экономика предприятия: учебник для вузов / под. ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара; 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 26–49.

19. Юрченко О.В. Звітність у системі управління соціальними витратами. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2011. № 2(14). С. 164–169.

20. Слободняк И.А. Формирование бухгалтерской управленческой отчетности коммерческой организации: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика». Иркутск, 2012. 38 с.

#### REFERENCES:

1. Vorobei, V. (2009). Sotsialna zvitnist: stan ta perspektyvy/Materialy Zboriv merezhi Hlobalnoho Dohovoru OON (16 hrudnia 2009r.). K.: OON Ukraina.

2. Gruzdeva N.R. (2013) Sotsial'nyy otchet kak odin iz osnovnykh etapov sotsial'nogo audita organizatsii Available at: [naukovedenie.ru/PDF/27evn313.pdf](http://naukovedenie.ru/PDF/27evn313.pdf).

3. Davidiuk, T. V. (2011). Sotsial'naya otchetnost' v Ukraine kak instrument upravleniya chelovecheskim kapitalom. Mizhnarodniy zbirnik naukovikh prats' Zhitomir'skogo derzhavnogo tekhnologichnogo universitetu, 3(21), 96-101.

4. Derii, V. A., & Derii, M. V. (2014). Oblikovi ta analitychni komponenty nefinansovoi zvitnosti ta yikh rol v ekonomichnii systemi. Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarynogo universytetu. Ekonomichni nauky, (88), 95-103.

5. Direktivy Evropeyskogo Soyuzu EU-Directive Available at: [http://ec.europa.eu/eu\\_law/introduction/what\\_directive\\_en.htm](http://ec.europa.eu/eu_law/introduction/what_directive_en.htm).

6. Il'icheva, E. V. (2007). Korporativnyy sotsial'nyy otchet-instrument garmonizatsii ekonomicheskikh, ekologicheskikh i sotsial'nykh interesov biznesa i obshchestva. Rossiyskoe predprinimatel'stvo, (10-1).

7. Korol, S. (2011). Nefinansova zvitnist pidpriemstva. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnogo universytetu, (6), 102-113.

8. Koriahin, M. V., & Kutsyk, P. O. (2016). Problemy ta perspektyvy rozvytku bukhhalterskoi zvitnosti.

9. Kuz, V. I., & Kravchuk, V. S. (2015). Upravlinska bukhhalterska zvitnist pidpriemstva: pryntsyipy ta pidkhody do formuvannya. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnogo instytutu. Ekonomichni nauky, (2), 188-197.

10. Loshkareva, I. E. (2014). Problemy formirovaniya sotsial'noy otchetnosti organizatsiyami Samarskoy oblasti. Mezhdunarodnyy zhurnal eksperimental'nogo obrazovaniya, (6-1), 117-119.

11. Mezhdunarodnyy standart integrirovannoy otchetnosti Available at: [http://ir.org.ru/attachments/article/108/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx\\_en-US\\_ru-RU.pdf](http://ir.org.ru/attachments/article/108/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf).

12. Petrova, A. N. (2011). Sushchnost' i naznachenie sotsial'noy otchetnosti. Ekonomicheskie nauki, (83), 215-218.

13. Printsipi OECD Available at: <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/>.

14. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

15. Snopok, Yu. N. (2014). Formirovanie finansovoy otchetnosti sotsial'no aktivnoy firmy. Available at: <https://disser.spbu.ru/disser2/7/disser/Solovej.Dissert.pdf>.

16. Sotsial'nost' otvetstvennykh Available at: <https://www.comnews.ru/standart/article/52616>.

17. Sotsialnyi zvit «Vidi hrup» Available at: [http://www.vidi-autocity.com/upload/iblock/af9/work\\_so\\_2013\\_.pdf](http://www.vidi-autocity.com/upload/iblock/af9/work_so_2013_.pdf)

18. Avrashkov, L. Ya., Adamchuk, V. V., & Antonova, O. V. (1998). Ekonomika predpriyatiya: Uchebnik dlya vuzov/pod. red. Prof. VYa Gorfinkelya, prof. VA Shvandara. -2-e izd. Pererab. I dop. M.: Banki i birzhi, YuNITI.

19. Yurchenko O.V. (2011). Zvitnist u systemi upravlinnia sotsialnyimi vytratamy. Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu: nauk.-ekon.zhurn, (14), 164-169.

20. Slobodnyak, I. A. (2012). Formirovanie bukhhalterskoy upravlencheskoy otchetnosti kommercheskoy organizatsii: teoriya, metodologiya, praktika (Doctoral dissertation, Avtoref. dis. na soisk. uch. stepeni d. e. n.(FGBOU VPO «Baykal'skiy gos. Un-tet ekonomiki i prava, 2012.–28 s).

**Kharchenko I.M.**Graduate Student,  
Ukrainian Academy of Banking,  
Sumy State University**Ovcharova N.V.**Candidate of Economic Sciences,  
Senior Instructor at Department of Accounting and Taxation,  
Ukrainian Academy of Banking,  
Sumy State University**SOCIAL REPORTING IN THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF MANAGEMENT**

Social reporting is one of the tools to demonstrate the effectiveness of socially responsible activities and make its results publicly available to stakeholders. This article is devoted to the detailed consideration of the essence of social reporting, the allocation of problems, risks, and benefits from the implementation of the concept of social reporting.

In Ukraine, today there is no standard-setting document that gives a clear definition of the categories “social reporting of enterprises”, “social report”. Therefore, we considered the definition of the above categories in different sources and grouped them according to approaches.

Also, the article identifies the problems of introducing social reporting at enterprises. But despite the problems, using social reporting gives opportunities to get some benefits. For receiving benefits from the implementation of social reporting, the company must ensure the fulfilment of the functions and tasks of the social reporting, compliance with the purpose of its compilation and based on the principles. The purpose of social reporting includes the vision that the firm plans to obtain in the future from its implementation and use. Social reporting has to perform a variety of functions to achieve the goal. In turn, in order for social reporting to perform its functions and to be able to create conditions for achieving the goal, it is necessary for it to perform current tasks – solve the problem situations.

The construction of social reporting should be based on principles. In the article, the principles of social reporting were divided into three blocks: the principles of financial, managerial, and integrated reporting, which are fundamental to social reporting, and their essence and meaning were disclosed.

Determining the purpose of compiling social reporting, ensuring the implementation of functions and tasks, adherence to the principles will provide specified and structured ideas about the socio-active business activity, including those aspects that are not quantifiable measurement.

# РОЗРАХУНОК ЗА ФІНАНСОВОЮ ЗВІТНІСТЮ НП(С)БО УКРАЇНИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ЛОГІСТИКИ, ПОВ'ЯЗАНИХ З УПРАВЛІННЯМ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ)

## CALCULATION OF THE FINANCIAL STATEMENTS OF NP(S)A OF UKRAINE FOR INDICATORS OF FINANCIAL LOGISTICS RELATED TO THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE (ON THE EXAMPLE OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS)

*Мета статті – удосконалити підходи до відмежування предметної області фінансової логістики; виявити показники, які якнайкраще характеризують ефективність фінансового логістичного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю і можуть бути розраховані за фінансовою звітністю НП(С)БО України. З огляду на специфіку даної сфери діяльності, під час дослідження показників ефективності фінансової логістики підприємств готельно-ресторанного бізнесу вважаємо за необхідне брати до уваги тільки ті фінансові потоки, які безпосередньо пов'язані з матеріальними та сервісними потоками. Оскільки рекомендовані сприятливі значення досліджуваних показників істотно залежать від галузевої специфіки підприємства, вважаємо за доцільне порівнювати отримані коефіцієнти із середньогалузевими значеннями. Встановлено, що показники, які розглядаються, служать досить зручним інструментом моніторингу ефективності фінансової логістики у сфері управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, пов'язаними з матеріальними і сервісними потоками.*

**Ключові слова:** фінансова логістика, логістика готельно-ресторанного бізнесу, фінансові потоки, матеріальні потоки, сервісні потоки, оборотність дебіторської заборгованості, оборотність кредиторської заборгованості, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансова звітність НП(С)БО України.

*Цель статьи – усовершенствовать подходы к отграничению предметной области финансовой логистики; выявить показатели, которые наилучшим образом характеризуют эффективность финансового логистического управления дебиторской и кредиторской задолженностью и могут быть рассчитаны по финансовой отчетности НП(С)БУ Украины. Учитывая специфику рассматриваемой сферы деятельности, при исследовании показателей эффективности финансовой логистики предприятий гостинично-ресторанного бизнеса считаем необходимым принимать во внимание только те финансовые потоки, которые непосредственно связаны с материаль-*

*ными и сервисными потоками. Поскольку рекомендованные благоприятные значения исследуемых показателей существенно зависят от отраслевой специфики предприятия, считаем целесообразным сравнивать полученные коэффициенты со среднеотраслевыми значениями. Установлено, что рассматриваемые показатели служат достаточно удобным инструментом мониторинга эффективности финансовой логистики в области управления дебиторской и кредиторской задолженностями, связанными с материальными и сервисными потоками.*

**Ключевые слова:** финансовая логистика, логистика гостинично-ресторанного бизнеса, финансовые потоки, материальные потоки, сервисные потоки, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, финансовая отчетность НП(С)БУ Украины.

*The purpose of this article is to improve the approaches to distinguishing the subject of financial logistics; to identify indicators that best characterize the efficiency of financial logistic management of accounts receivable and payable, and can be calculated on the financial statements of NP(S)A of Ukraine. Given the specifics of this area of activity, in the study of indicators of efficiency of financial logistics of enterprises of hotel and restaurant business, we consider it necessary to take into account only those financial flows that are directly related to material and service flows. Since the recommended favourable values of the studied indicators significantly depend on the industry specificity of the enterprise, we consider it appropriate to compare the obtained ratios with the average industry values. It is determined that the considered indicators serve as a very convenient tool for monitoring the effectiveness of financial logistics in the field of management of accounts receivable and payable related to material and service flows.*

**Key words:** financial logistics, logistics of hotel and restaurant business, financial flows, material flows, service flows, turnover of accounts receivable, turnover of accounts payable, ratio of receivables and payables, financial statements of NP(S)A of Ukraine.

УДК 336.64:657.37:658.5.012.1

### Чайка Т.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Навчальний-науковий інститут економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу  
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

### Побережна Н.М.

к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Навчальний-науковий інститут економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу  
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

### Александрова В.О.

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку  
Навчальний-науковий інститут економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу  
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

**Постановка проблеми.** Фінансова логістика є інноваційним компонентом логістичної системи, який дає змогу вдосконалювати управління фінансовими потоками для їх синхронізації з виробничими процесами. Істотний інтерес представляє розроблення й удосконалення індикаторів ефек-

тивності фінансової логістики, які б найкраще відображали успішність управління фінансовими потоками в сенсі їх синхронізації з потоками матеріальними і сервісними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сутність та специфіка фінансової логістики дослі-

джуються в роботах А.С. Большакова, А.Г. Бутріна, Д.Л. Ярушина. Особливостям організації готельно-ресторанного бізнесу присвячено роботи О.В. Мелень, Т.С. Шовкопляс. Розробленню та вдосконаленню системи показників ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями присвячено роботи М. Горцзінської, Х.К. Бейкера, Г.Е. Пауелла, С.М. Гвоздьової.

Нині триває еволюційний розвиток фінансової логістики, досі чітко не виділена предметна сфера даного наукового напрямку, триває розроблення системи індикаторів ефективності фінансової логістики.

**Постановка завдання.** Мета статті – удосконалити підходи до відмежування предметної сфери фінансової логістики; виявити показники, які можуть бути розраховані за фінансовою звітністю НП(С)БО України й які найкраще характеризують ефективність фінансового логістичного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, пов'язаними з матеріальними і сервісними потоками; розробити практичні рекомендації щодо аналізу даних показників на прикладі підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Логіко-аналітичні і системно-структурні методи дослідження застосовувалися для уточнення предметної сфери фінансової логістики й удосконалення системи показників логістичного управління фінансовими ресурсами підприємства.

Інформаційною базою для емпіричного економіко-статистичного аналізу фінансового логістичного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями за продукцію, товари, роботи, послуги підприємств готельно-ресторанного бізнесу послужили дані фінансової звітності українських підприємств КВЕД 55.10 (діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення) за період 2013–2017 рр., складеної відповідно до НП(С)БО України [1], а також статистична інформація Державної служби статистики України [2].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова логістика – наука про управління фінансовими потоками. При цьому основними потоками є матеріальні потоки, а фінансові та інформаційні – забезпечуючі. Управління фінансовими потоками здійснюється на основі інформації про рух матеріальних потоків. Завдання фінансової логістики – надати своєчасне фінансове забезпечення виробничих та сервісних логістичних ланцюжків. Таким чином, основний принцип фінансової логістики можна сформулювати так: своєчасність і точність фінансових потоків із погляду виробничої необхідності.

Виходячи з вищесказаного, вважаємо за доцільне під показниками ефективності фінансової логістики розуміти показники, які характеризують узгодженість руху фінансових ресурсів.

Розглядаючи різні тлумачення поняття «фінансова логістика», А.С. Большаков (2013 р.) виділяє такі напрями фінансової логістики: логістичне фінансове управління грошовими потоками, їх розподіл, контроль, оптимізація, синхронізація [3].

Однак серйозною помилкою є ототожнення фінансової логістики та фінансового менеджменту. А.Г. Бутрін і Д.Л. Ярушин (2014 р.) відзначають: «Уважаємо за доцільне розуміти під об'єктом фінансової логістики існуючі фінансові потоки в контурі логістичного циклу (дебіторська, кредиторська заборгованість), тісно пов'язані з матеріальними потоками. Саме нерозривний зв'язок із матеріальними потоками є критерієм віднесення фінансового потоку до сфери фінансової логістики» [4]. Беручи до уваги справедливості цього зауваження, будемо розглядати як показники ефективності фінансової логістики ті, які безпосередньо пов'язані з матеріальними потоками. У цій статті емпіричне дослідження проводилося на прикладі підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Особливістю цієї галузі є акцент на послуги, сервіс. Як зазначає О.В. Мелень (2017 р.), «готельний та ресторанный бізнес – це складник туристичної сфери, який спрямований на задоволення туристичних потреб населення у вигляді житла, харчування, транспортного й екскурсійного обслуговування та іншого сервісу» [5]. Згідно з Т.С. Шовкопляс (2017 р.), «економічна суть діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу полягає у нематеріальному характері її діяльності, оскільки результатом діяльності є не готовий продукт, а пропозиція особливого виду послуг» [6]. Таким чином, з огляду на специфіку даної сфери діяльності, під час дослідження показників ефективності фінансової логістики підприємств готельно-ресторанного бізнесу вважаємо за необхідне брати до уваги тільки ті фінансові потоки, які безпосередньо пов'язані з матеріальними та сервісними потоками.

Один із базових напрямів оптимізації фінансових потоків пов'язаний із підвищенням ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями. У цій статті зупинимо увагу саме на тих показниках ефективності фінансової логістики, які безпосередньо пов'язані з управлінням дебіторською та кредиторською заборгованостями та водночас пов'язані з рухом матеріального і сервісного потоку.

У табл. 1 представлено вихідні показники, які будуть застосовуватися нами для розрахунку індикаторів ефективності фінансової логістики й які можуть бути розраховані за фінансовою звітністю згідно з П(С)БО України.

У фінансовому менеджменті широко використовується коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Accounts Receivable Turnover Ratio, ATR). Як указує М. Gorczyńska (2011 р.),

Таблиця 1

**Вихідні показники для розрахунку індикаторів ефективності фінансової логістики**

Назва показника українською	Назва показника англійською	Коротке позначення	Розрахунок згідно із П(С)БО України (коди рядків)
Запаси	Inventory	I	код рядка 1100
Поточна дебіторська заборгованість	Current Accounts Receivables (інша назва – Accounts Reseivable Outstanding)	AR	коди $\left( \begin{matrix} 1125 + 1130 + 1135 + \\ +1140 + 1145 + 1155 \end{matrix} \right)$
Середньорічна поточна дебіторська заборгованість (інша назва – середні залишки всієї дебіторської заборгованості)	Average Current Accounts Receivables (інша назва – Average Accounts Reseivable Outstanding)	$\overline{AR}$	$\frac{AR_{\text{початок періоду}} + AR_{\text{кінець періоду}}}{2}$
Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	Current Accounts Receivable for products, goods, works, services	$AR_{PS}$	код рядка 1125
Середньорічна поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	Average Current Accounts Receivable for products, goods, works, services	$\overline{AR}_{PS}$	$\frac{AR_{PS \text{ початок періоду}} + AR_{PS \text{ кінець періоду}}}{2}$
Поточна кредиторська заборгованість	Current Accounts Payable	AP	коди $\left( \begin{matrix} 1610 + 1615 + 1620 + \\ +1625 + 1630 + 1635 + \\ +1640 + 1645 + 1650 \end{matrix} \right)$
Середньорічна поточна кредиторська заборгованість	Average Current Accounts Payable	$\overline{AP}$	$\frac{AP_{\text{початок періоду}} + AP_{\text{кінець періоду}}}{2}$
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Current Accounts Payable for products, goods, works, services	$AP_{PS}$	код рядка 1615
Середньорічна поточна кредиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	Average Current Accounts Payable for products, goods, works, services	$\overline{AP}_{PS}$	$\frac{AP_{PS \text{ початок періоду}} + AP_{PS \text{ кінець періоду}}}{2}$
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (інша назва – виручка від продажів)	Revenue (Net Sales)	NS	код рядка 2000
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Cost of Goods Sold	COGS	код рядка 2050

цей коефіцієнт є одним із коефіцієнтів управління активами, які часто також називають коефіцієнтами використання активів, або коефіцієнтами ефективності активів [7]. Цей коефіцієнт зазвичай розраховується шляхом ділення чистих кредитних продажів (Net Credit Sales) на середню дебіторську заборгованість (Average Accounts Reseivable Outstanding). На жаль, показник чистих кредитних продажів недоступний зовнішнім дослідникам, обмеженим тільки фінансовою звітністю згідно з П(С)БО України. Тому у цьому разі оборотність дебіторської заборгованості розраховується за спрощеною формулою, де в чисельнику – виручка від продажів (чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг, Revenue (Net Sales), NS), а в знаменнику – середні залишки всієї дебіторської заборгованості (середньорічна поточна дебіторська заборгованість, Average Accounts Reseivable Outstanding,  $\overline{AR}$ ) [8; 9]:

$$ATR = \frac{NS}{\overline{AR}} \quad (1)$$

Цей коефіцієнт характеризує швидкість погашення дебіторської заборгованості. Зростання коефіцієнта ATR свідчить про поліпшення керованості дебіторською заборгованістю [7].

У фінансовій логістиці будемо враховувати тільки дебіторську заборгованість, пов'язану з рухом матеріального і сервісного потоку. У результаті отримаємо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (Accounts Receivable Turnover Ratio for products, goods, works, services,  $ATR_{PS}$ ), який, відповідно до фінансової звітності П(С)БО України, будемо розраховувати так:

$$ATR_{PS} = \frac{NS}{\overline{AR}_{PS}} \quad (2)$$

Цей коефіцієнт показує, скільки разів за період генерується і збирається від покупців оплата за товари і послуги в розмірі середнього залишку неоплаченої заборгованості. У цілому підвищення коефіцієнта  $ATR_{PS}$  або в динаміці, або порівняно із середньогалузевими значеннями свідчить про

більш ефективно управління дебіторською заборгованістю, яка утворилася в результаті продажу продукції, товарів, робіт або послуг. Але механістична вимога більш високих значень коефіцієнта  $ATR_{PS}$  може нанести й деяку шкоду якості логістичного управління фінансовими ресурсами. Часом порівняно низькі значення коефіцієнта  $ATR_{PS}$  пов'язані зі специфікою роботи даного конкретного підприємства зі своїми клієнтами (покупцями): наданням їм пільг і преференцій для підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку. Цю обставину необхідно враховувати під час проведення аналізу. Уніфікованих діапазонів сприятливих значень коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості не існує, під час проведення аналізу слід враховувати широку варіабельність даного показника залежно від галузевої приналежності підприємства.

У фінансовому менеджменті широко застосовується також коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Accounts Payable Turnover, APT). Найбільш точна формула цього показника – частка від ділення покупок (Total Supplier Purchases) на середню за період (як правило, за рік) величину кредиторської заборгованості (Average Current Accounts Payable). Однак у фінансовій звітності П(С)БО України немає показника Total Supplier Purchases, тому коли дослідник обмежений тільки фінансовою звітністю згідно з П(С)БО України, застосовується спрощений варіант коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості:

$$APT = \frac{COGS}{AP} \quad (3)$$

Нормативних значень цього коефіцієнта не існує. Коефіцієнт APT сильно залежить від галузі, у якій працює підприємство. Крім того, під час визначення сприятливих значень цього коефіцієнта спостерігається певний конфлікт інтересів: кредиторам хотілося би бачити більш низькі значення APT, аніж власникам підприємства (які зацікавлені в збільшенні неоплаченої кредиторської заборгованості як джерела фінансування).

У фінансовій логістиці будемо використовувати аналогічний показник, який враховує тільки кредиторську заборгованість, що виникла у зв'язку з рухом матеріального і сервісного потоків. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (Accounts Payable for products, goods, works, services Turnover,  $APT_{PS}$ ):

$$APT_{PS} = \frac{COGS}{AP_{PS}} \quad (4)$$

Залежно від уподобань аналітика замість розглянутих коефіцієнтів можуть бути використані зворотні до них величини, помножені на тривалість періоду. Такі коефіцієнти виражають кількість днів, протягом яких відповідна дебіторська або кредиторська заборгованість залишається неоплаченою.

Ще одним показником, який знайшов широке застосування у фінансовому менеджменті, є коефіцієнт, який виражає співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей (Ratio of Receivables to Payables, *Ratio RP*):

$$Ratio RP = \frac{\overline{AR}}{AP} \quad (5)$$

У фінансовій логістиці вважаємо за доцільне використовувати показник, який сконструйований відповідно до того ж принципу, проте враховує тільки дебіторську і кредиторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги: співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей за продукцію, товари, роботи, послуги (Ratio of Receivables to Payables for products, goods, works, services, *Ratio RP<sub>PS</sub>*):

$$Ratio RP_{PS} = \frac{\overline{AR}_{PS}}{AP_{PS}} \quad (6)$$

Класичний підхід передбачає, що сприятливе співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей має бути близьким до одиниці. Однак існують деякі міркування, що дають змогу приймати рішення про зрушення сприятливого діапазону або вниз, або вгору. По-перше, дебіторська заборгованість – актив. А збільшення активів порівняно із зобов'язаннями може бути розцінене інвесторами та іншими зацікавленими особами як сприятливий чинник, оскільки підвищує вартість акцій компанії з погляду балансової вартості. Відповідно, якщо перед управліннями стоїть завдання показати успішність компанії перед зовнішніми інвесторами, може бути прийнято рішення про збільшення коефіцієнтів *Ratio RP* і *Ratio RP<sub>PS</sub>* до рівня вище одиниці.

По-друге, кредиторська заборгованість фактично є безвідсотковим кредитом від постачальників. Таким чином, збільшення кредиторської заборгованості – це, по суті, збільшення безпроцентних позик, джерело дешевого капіталу. Тому в разі нестачі фінансових ресурсів управлінці можуть прийняти рішення збільшити кредиторську заборгованість, тобто прийняти рішення про зниження сприятливих значень коефіцієнтів *Ratio RP* і *Ratio RP<sub>PS</sub>* до рівня нижче одиниці.

У табл. 2 зведено коефіцієнти ефективності фінансової логістики у сфері управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, пов'язаними з матеріальними і сервісними потоками.

Як бачимо, у всіх розглянутих показниках рекомендовані сприятливі значення істотно залежать від галузевої специфіки підприємства, тому вважаємо за доцільне порівнювати отримані коефіцієнти із середньогалузевими значеннями. У табл. 3 і на рис. 1 представлено динаміку оборотності дебіторської і кредиторської заборгованостей за продукцію, товари, роботи, послуги підприємств п'яти

Таблиця 2

**Коефіцієнти ефективності фінансової логістики у сфері управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, пов'язаними з матеріальними і сервісними потоками**

Назва і позначення показника	Розрахунок згідно з П(С)БО України	Рекомендовані значення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (Accounts Receivable Turnover Ratio for products, goods, works, services, $ATR_{PS}$ )	$\frac{\text{код рядка 2000 стовпець 3}}{2 \cdot \left( \frac{\text{код рядка 1125 стовпець 3} + \text{код рядка 1125 стовпець 4}}{2} \right)}$	↑; врахування галузевої специфіки
Оборотність кредиторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (Accounts Payable for products, goods, works, services Turnover, $APT_{PS}$ )	$\frac{\text{код рядка 2050 стовпець 3}}{2 \cdot \left( \frac{\text{код рядка 1615 стовпець 3} + \text{код рядка 1615 стовпець 4}}{2} \right)}$	в залежності від цілей управління; врахування галузевої специфіки
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (Ratio of Receivables to Payables for products, goods, works, services, $Ratio RP_{PS}$ )	$\frac{\left( \frac{\text{код рядка 1125 стовпець 3} + \text{код рядка 1125 стовпець 4}}{2} \right)}{\left( \frac{\text{код рядка 1615 стовпець 3} + \text{код рядка 1615 стовпець 4}}{2} \right)}$	≈ 1; врахування галузевої специфіки

Таблиця 3

**Динаміка оборотності дебіторської і кредиторської заборгованостей за продукцію, товари, роботи, послуги підприємств ПрАТ «Харківтурист», ПрАТ «Дністер», ПрАТ «Готель «Дніпро», ПрАТ «Готелі Трускавця» та ПрАТ «Тернопіль-Готель» (код за КВЕД 55.10) за 2013–2017 рр.**

Підприємство	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (Accounts Receivable Turnover Ratio for products, goods, works, services, $ATR_{PS}$ )					
ПрАТ «Харківтурист»	20,748	11,009	10,983	10,000	19,175
ПрАТ «Дністер»	56,212	42,984	63,105	79,114	133,112
ПрАТ «Готель «Дніпро»	45,344	6,846	20,614	86,644	91,413
ПрАТ «Готелі Трускавця»	–	48,143	24,727	0,000	13,174
ПрАТ «Тернопіль-Готель»	0,953	0,630	0,886	1,028	1,339
Середньогалузеве значення за КВЕД 55.10	5,056	5,193	7,596	9,489	?
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (Accounts Payable for products, goods, works, services Turnover, $APT_{PS}$ )					
ПрАТ «Харківтурист»	21,614	16,360	18,741	13,944	17,914
ПрАТ «Дністер»	15,843	19,659	31,382	36,176	40,848
ПрАТ «Готель «Дніпро»	21,660	13,791	17,670	18,198	29,172
ПрАТ «Готелі Трускавця»	–	7,276	7,801	0,000	0,985
ПрАТ «Тернопіль-Готель»	13,319	4,617	2,525	1,631	1,408
Середньогалузеве значення за КВЕД 55.10	4,223	5,828	6,887	5,572	?
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей за продукцію, товари, роботи, послуги (Ratio of Receivables to Payables for products, goods, works, services, $Ratio RP_{PS}$ )					
ПрАТ «Харківтурист»	1,262	1,513	1,768	1,406	1,112
ПрАТ «Дністер»	0,370	0,556	0,739	0,707	0,494
ПрАТ «Готель «Дніпро»	0,656	1,931	1,065	0,262	0,374
ПрАТ «Готелі Трускавця»	–	0,133	0,156	0,078	0,706
ПрАТ «Тернопіль-Готель»	19,831	9,280	4,303	2,574	1,587
Середньогалузеве значення за КВЕД 55.10	0,728	0,430	0,419	0,440	?

підприємств готельно-ресторанного бізнесу (код за КВЕД 55.10) за 2013–2017 рр.

Отже, сформовані індикатори ефективності логістичного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, які пов'язані з мате-

ріальними і сервісними потоками, дають змогу зробити такі висновки.

І за коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги ( $ATR_{PS}$ ), і за коефіцієнтом оборотності

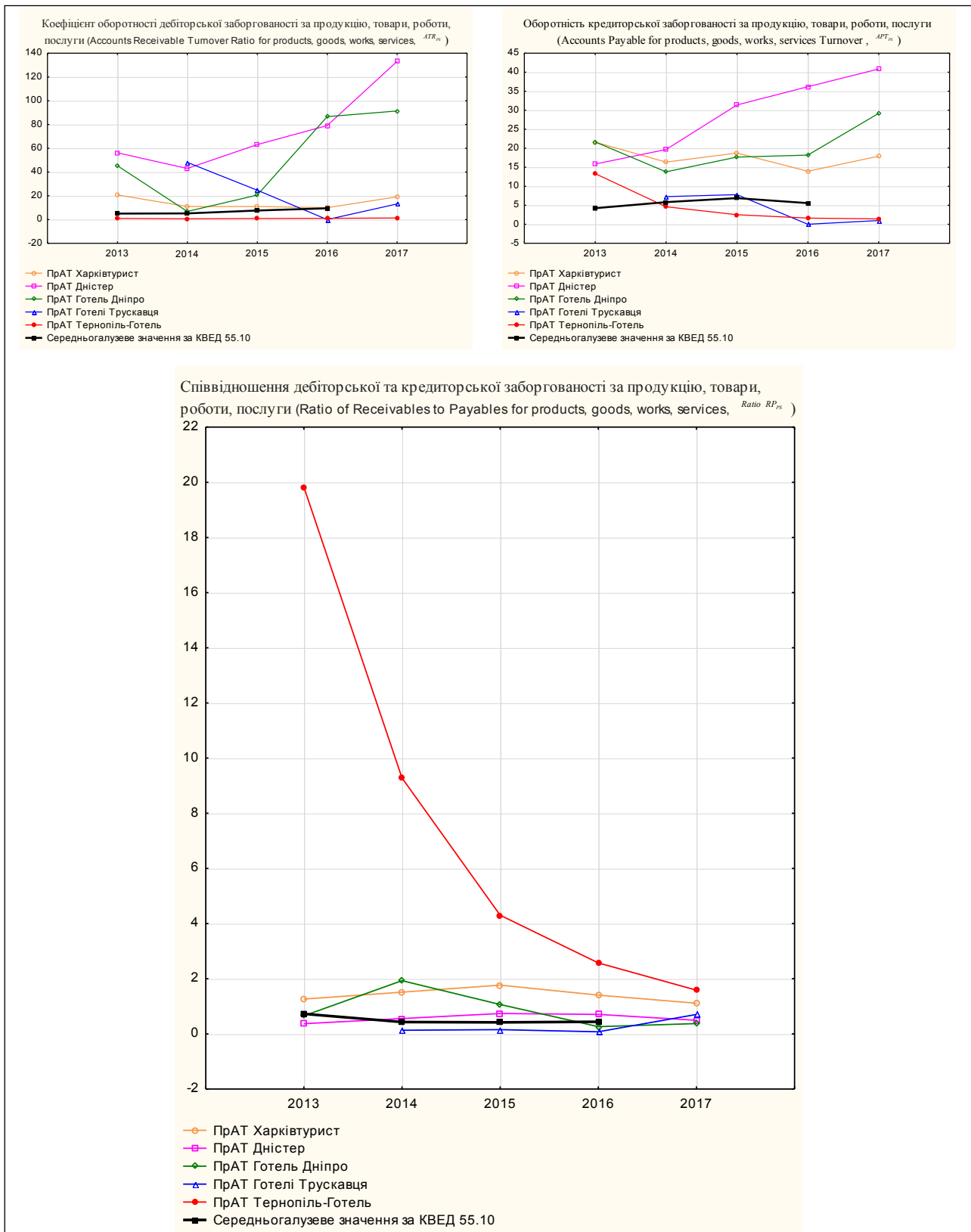


Рис. 1. Динаміка оборотності дебіторської і кредиторської заборгованостей за продукцію, товари, роботи, послуги підприємств ПрАТ «Харківтурист», ПрАТ «Дністер», ПрАТ «Готель «Дніпро», ПрАТ «Готелі Трускавця» та ПрАТ «Тернопіль-Готель» (код за КВЕД 55.10) за 2013–2017 рр.

кредиторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги ( $APT_{ps}$ ) найбільше відхилення від середньогалузевих значень демон-

струє ПрАТ «Дністер», що у цілому свідчить про більш ефективне управління кредиторської та дебіторської заборгованостями, ніж у цілому



по галузі. Схожу ситуацію демонструє і ПрАТ «Готель «Дніпро».

Із розглянутих підприємств готельно-ресторанного бізнесу екстремальним видаленням від середньогалузевих значень співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей за продукцію, товари, роботи, послуги виділяється ПрАТ «Тернопіль-Готель». У динаміці коефіцієнт  $Ratio RP_{PS}$  даного підприємства поступово наближається до середньогалузевих значень, і його відхилення в 2017 р. істотно нижче, ніж у 2013 р. ПрАТ «Тернопіль-Готель» відрізняється істотно порівняльною перевагою кредиторської заборгованості над дебіторською. Як було сказано вище під час характеристики розглянутих коефіцієнтів, такий стан справ не можна трактувати однозначно як позитивне або негативне явище. Підприємство успішно користується поточними кредитами, що, безсумнівно, поліпшує його фінансове становище, проте водночас подібне скривлення може бути несприятливим сигналом кредиторам.

**Висновки з проведеного дослідження.** Предметною сферою фінансової логістики є тільки ті фінансові потоки, які безпосередньо залучені в логістичний контур і пов'язані з матеріальними та сервісними потоками. У статті уточнено підходи до розрахунку й економіко-статистичного аналізу показників, які характеризують управління дебіторською та кредиторською заборгованостями за продукцію, товари, роботи, послуги. Встановлено, що досліджувані показники служать досить зручним інструментом моніторингу ефективності фінансової логістики у сфері управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, пов'язаними з матеріальними і сервісними потоками.

Наукова новизна полягає в уточненні методичного підходу до визначення предметної сфери фінансової логістики, а також у вдосконаленні системи показників ефективності логістичного фінансового управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Результати дослідження можуть бути використані під час логістичного управління фінансовими потоками, пов'язаними з матеріальними і сервісними потоками.

Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з уточненням інструментарію порівняльного аналізу результатів діяльності конкретних підприємств із середньогалузевими значеннями в контексті ефективності фінансової логістики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. База даних фінансової звітності емітентів. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent>.
2. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання». URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2017/zb/11/zb\\_dsg2016pdf.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/11/zb_dsg2016pdf.zip).

3. Большаков А.С. Финансовая логистика на предприятии: сущность, цели, принципы и методы управления. Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2013. № 1(15). URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/finansovaya-logistika-na-predpriyatii-suschnost-tseli-principy-i-metody-upravleniya>.

4. Бутрин А.Г., Ярушин Д.Л. Модели финансовой логистики. Стратегии бизнеса. 2014. № 2(4). С. 12–18. URL: <http://docplayer.ru/33516753-Modeli-finansovoy-logistiki-30-maya-201-4.html>.

5. Мельнь О.В. Організація бухгалтерського обліку готельно-ресторанного бізнесу: теоретичні аспекти. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 6(11). С. 324–328. URL: [http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11\\_2017/63.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11_2017/63.pdf).

6. Шовкопляс Т.С. Сутність, ознаки та умови мінімізації ризиків у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Економічні науки. 2017. № 46(1267). С. 39–42. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34090>.

7. Gorczyńska M. Accounts Receivable Turnover Ratio. The Purpose of Analysis in Terms of Credit Policy Management. 8th International Scientific Conference on Financial Management of Firms and Financial Institutions. Ostrava, Czech Republic, 2011. URL: [https://www.ekf.vsb.cz/export/sites/ekf/frpfi/cs/prispevky/prispevky\\_plne\\_verze/Gorczynska.M.uprav.pdf](https://www.ekf.vsb.cz/export/sites/ekf/frpfi/cs/prispevky/prispevky_plne_verze/Gorczynska.M.uprav.pdf).

8. Baker H.K., Powell G.E. Understanding Financial Management. A practical Guide. Blackwell Publishing, Malden, Oxford, 2005.

9. Гвоздева С.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в целях ускорения оборачиваемости оборотного капитала строительных организаций. Известия Саратовского университета. Серия «Экономика. Управление. Право». 2009. Т. 9. № 2. С. 43–46. URL: [https://www.sgu.ru/sites/default/files/journals/izvestiya/pdf/2013/12/13/7\\_2.pdf](https://www.sgu.ru/sites/default/files/journals/izvestiya/pdf/2013/12/13/7_2.pdf).

#### REFERENCES:

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. База даних фінансової звітності емітентів [Agency for the development of stock market infrastructure in Ukraine. Database of financial statements of issuers] (in Ukrainian). Available online at: <https://smida.gov.ua/db/emitent>
2. Statystychnyj zbirnyk «Dijalnistj sub'ektiv ghospodarjuvannja» Derzhavnoji Sluzhby Statystyky Ukrainy (2016) [The statistical compilation "The activities of business entities" of the State Statistics Service of Ukraine] (in Ukrainian). Available online at: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2017/zb/11/zb\\_dsg2016pdf.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/11/zb_dsg2016pdf.zip)
3. Boljshakov A. S. (2013) Fynansovaja loghystyka na predprijatyy: sushhnostj, cely, pryncypy y metody upravlenija [Financial logistics at the enterprise: essence, goals, principles and methods of management]. Theory and practice of service: economics, social sphere, technology. Vol. 1 (15). pp. 174-184. (in Russian). Available online at: <https://cyberleninka.ru/article/v/finansovaya-logistika-na-predpriyatii-suschnost-tseli-principy-i-metody-upravleniya>

4. Butryn A. Gh., Jarushyn D.L. (2014) Modely finansovoy loghystyky [Financial Logistics Models]. Business strategies. Vol. 2 (4). pp. 12–18. (in Russian). Available online at: <http://docplayer.ru/33516753-Modeli-finansovoy-logistiki-30-maya-201-4.html>
5. Melen O. V. (2017). Orghanizacija bukhghaltersjko-gohlo obliku ghoteljno-restorannogho biznesu: teoretychni aspekty [Organization of hotel and restaurant business accounting: theoretical aspects]. Eastern Europe: Economics, Business and Management. Vol. 6 (11). pp. 324-328. (in Ukrainian). Available online at: [http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11\\_2017/63.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11_2017/63.pdf)
6. Shovkopljas T. S. (2017). Sutnistj, oznaky ta umovy minimizaciji ryzykiv u dijalnosti pidpryjemstv ghoteljno-restorannogho biznesu [Essence, features and conditions of risk minimization in the activity of enterprises of hotel and restaurant business]. Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). Vol. 46 (1267). pp. 39-42. (in Ukrainian). Available online at: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34090>
7. Gorczyńska M. (2011). Accounts Receivable Turnover Ratio. The Purpose of Analysis in Terms of Credit Policy Management // 8th International Scientific Conference on Financial Management of Firms and Financial Institutions, Ostrava, Czech Republic. Available online at: [https://www.ekf.vsb.cz/export/sites/ekf/frpfi/cs/prispevky/prispevky\\_plne\\_verze/Gorczynska.M.uprav.pdf](https://www.ekf.vsb.cz/export/sites/ekf/frpfi/cs/prispevky/prispevky_plne_verze/Gorczynska.M.uprav.pdf)
8. Baker, H.K., Powell, G.E. (2005). Understanding Financial Management. A practical Guide. Blackwell Publishing, Malden, Oxford.
9. Ghvozdeva S. M. (2009). Upravlenye debytorskoy y kredytorskoy zadolzhennostju v celjakh uskorenyja oborachyvaemosty oborotnogho kapytala stroytelnykh orghanyzacyj [Management of receivables and payables in order to accelerate the turnover of working capital of construction organizations]. News of Saratov University. New series. Economy series. Control. Right. Vol. 9. Tom 2. pp. 43-46. (in Russian). Available online at: [https://www.sgu.ru/sites/default/files/journals/izvestiya/pdf/2013/12/13/7\\_2.pdf](https://www.sgu.ru/sites/default/files/journals/izvestiya/pdf/2013/12/13/7_2.pdf)

**Chaika T.Yu.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting,  
Educational and Scientific Institute of Economics,  
Management and International Business  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

**Poberezhna N.M.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting,  
Educational and Scientific Institute of Economics,  
Management and International Business  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

**Aleksandrova V.A.**

Senior Instructor at Department of Economic Analysis and Accounting,  
Educational and Scientific Institute of Economics,  
Management and International Business  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

**CALCULATION OF THE FINANCIAL STATEMENTS OF NP(S)A OF UKRAINE FOR INDICATORS OF FINANCIAL LOGISTICS RELATED TO THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE (ON THE EXAMPLE OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS)**

Financial logistics is an innovative component of the logistics system that allows improving the management of financial flows in order to synchronize them with production processes. At present, the evolutionary development of financial logistics continues, the subject area of this scientific field is still not clearly identified, and the development of a system of indicators of financial logistics efficiency continues.

The purpose of the article is to improve the approaches to the delimitation of the subject area of financial logistics. Identify the indicators that can be calculated on the financial statements of NP(S)A of Ukraine, which best characterize the effectiveness of the financial logistics management of receivables and payables associated with material and service flows. Develop practical recommendations for the analysis of these indicators on the example of the hotel and restaurant business.

The information base for the empirical economic and statistical analysis was the data of the financial statements of the Ukrainian enterprises of KVED 55.10 (the activity of hotels and similar temporary accommodation facilities) for the period of 2013–2017.

Taking into account the specifics of the considered field of activity, when studying indicators of the financial logistics efficiency of enterprises of the hotel and restaurant business, we consider it necessary to take into account only financial flows that are directly related to material and service flows. One of the basic directions of the optimization of financial flows is associated with an increase in the efficiency of management of receivables and payables. This article examines the performance indicators of financial logistics, which are directly related to the management of receivables and payables, and are associated with the movement of material and service flows. To the number of such indicators we consider it appropriate to include: Accounts Receivable Turnover Ratio for products, goods, works, services,  $ATR_{PS}$ ); Accounts Payable Turnover Ratio for products, goods, works, services,  $APT_{PS}$ ); Ratio of Receivables to Payables for products, goods, works, services,  $Ratio RP_{PS}$ ). In all the considered indicators, the recommended favourable values essentially depend on the branch specificity of the enterprise. Therefore, we consider it expedient to compare the obtained coefficients with the industry average values. It is established that the indicators under consideration serve as a rather convenient tool for monitoring the efficiency of financial logistics in the field of management of receivables and payables related to material and service flows.

## РОЗДІЛ 9. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Лисяк Л.В.  
д.е.н., професор,  
завідувач кафедри фінансів  
Університет митної справи та фінансів

**РЕЦЕНЗІЯ**  
**на монографію Раделицького Юрія Орестовича<sup>1</sup>**  
**«Місцеві бюджети в умовах поглиблення**  
**фінансової децентралізації в Україні»**



У сучасних умовах розвитку Української держави через низку об'єктивних і суб'єктивних причин централізована система управління довела свою неефективність. Проблема розбалансованості бюджетної системи, втрати внутрішньої та зовнішньої кредитоспроможності, спрямованості на реформування територіальної організації влади та перерозподілу ресурсів і повноважень між центральним та місцевим рівнями, напрям на імплементацію європейських стандартів місцевого самоврядування – це ті основні чинники, які сут-

тєво загострили потребу перегляду та переосмислення ролі місцевого рівня управління та місцевих бюджетів як фінансової основи розвитку територіальних громад.

Окрім зазначеного, актуальність наукових пошуків у сфері розвитку місцевих бюджетів підсилюється вимогою формування спроможних адміністративно-територіальних одиниць базового рівня, запитом на прозорий та ефективний розподіл міжбюджетних трансфертів, низьким рівнем ефективності використання бюджетних коштів, потребою підвищення рівня надання соціальних послуг населенню. У цьому контексті актуалізується потреба оптимізації механізмів розподілу фінансових ресурсів між різними рівнями управління, оскільки дисбаланс місцевих бюджетів між потребами та можливостями не дає змоги органам місцевої влади забезпечити самостійно визначену та обґрунтовану політику розвитку, а труднощі формування та виконання місцевих бюджетів окреслили необхідність змін у напрямі децентралізації.

Дослідженню зазначених аспектів присвячена монографія Ю.О. Раделицького, метою написання якої є поглиблення та розвиток теоретико-концептуальних і практичних засад розвитку місцевих бюджетів у контексті децентралізації, а також визначення впливу адміністративно-територіальної реформи та бюджетної децентралізації на питання формування спроможних територіальних громад.

Рецензована монографія має логічну структуру, складається з п'яти послідовних розділів, передмови, післямови, списку використаних джерел і додатків.

У першому розділі монографії ґрунтовно розкрито теоретико-методологічні засади формування місцевих бюджетів. Дослідження сформоване на основі визначення тенденцій еволюційного розвитку місцевого самоврядування в Україні та виокремлення етапів становлення місцевих бюджетів і їхньої характеристики. Проаналізовано економічні теорії бюджетування від класичної школи до особливостей розвитку економічної науки сьогодні в Україні. Окремим аспектом дослідження виступають опрацювання та характеристика теоретико-

<sup>1</sup> к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка

системних основ функціонування місцевих бюджетів у структурі фінансових відносин держави.

Предметне поле дослідження в другому розділі охоплює характеристику механізму організації місцевих бюджетів в Україні, дослідження особливостей фінансової децентралізації як основи управління системою місцевих бюджетів в умовах реформування місцевого самоврядування та визначення моделей формування систем місцевих бюджетів у країнах Європи. Особливу увагу приділено обґрунтуванню методологічного інструментарію функціонування місцевих бюджетів в економічній системі держави в умовах реформування місцевого самоврядування.

У третьому розділі монографії автором акцентовано увагу на особливостях формування та розвитку бюджетів об'єднаних територіальних громад в Україні. Першочергово увагу зосереджено на питанні виокремлення тенденцій фінансової децентралізації в Україні.

Четвертий розділ присвячено дослідженню проблем формування доходів місцевих бюджетів в умовах децентралізації. У цій частині монографії автором досліджено основні аспекти формування доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад. Проведене комплексне оцінювання засвідчило нерівномірність бюджетного забезпечення та викристалізувало проблеми низької спроможності територіальних громад. На основі проведеного аналізу сформовано висновки щодо визначення чинників формування та проблеми фінансового

забезпечення розвитку ОТГ в умовах адміністративно-територіальної реформи, а також окреслено напрями оптимізації механізмів справляння податків до місцевих бюджетів.

Останній розділ монографії містить запропоновані напрями вдосконалення фінансово-бюджетної політики соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць в Україні. Визначено пріоритети формування видаткової політики місцевих бюджетів у соціальній сфері, шляхи оптимізації структури видатків місцевих бюджетів у системі забезпечення економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та можливості підвищення ефективності використання фінансово-економічного потенціалу територій.

Заслуговує на увагу авторське бачення можливостей оптимізації справляння податків, які надходять до місцевих бюджетів. Слід виокремити авторську розробку – концептуальну модель розвитку територіальних громад, що має достатній рівень наукового обґрунтування.

У підсумку слід зазначити, що представлена на рецензію монографія є ґрунтовним комплексним міждисциплінарним дослідженням, результати якого можуть бути корисними для науковців, економістів, керівників органів управління різних рівнів влади – всіх тих, хто цікавиться проблемами розвитку регіонів та їх економічним зростанням завдяки реалізації виваженої бюджетної політики на місцевому рівні.

## ЗМІСТ

### РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Бормотова М.В., Залещук В.І.</b> УКРАЇНА В РЕЙТИНГУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	3
<b>Брензович К.С., Немеш Є.П.</b> МІГРАЦІЯ МОЛОДІ У ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСАХ ПЕРЕМІЩЕННЯ НАСЕЛЕННЯ.....	8
<b>Заяц В.В.</b> ВІЛЬНА ТОРГІВЛЯ: ОСОБЛИВОСТІ ДЕКЛАРУВАННЯ КРАЇНИ ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРУ.....	14
<b>Можайкіна Н.В., Рудь Д.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	21
<b>Попель С.А.</b> МИТНІ ПРАВИЛА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО ВВЕЗЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ГРОМАДЯНАМИ.....	27
<b>Черномаз К.Г., Кусий Т.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ПІД ВПЛИВОМ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ.....	32

### РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Борисова С.Є., Балашова О.В.</b> ФОРМУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ РЕГІОНУ В ПРОЦЕСІ ІНТЕГРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО СВІТОВОГО РИНКУ КАПІТАЛУ.....	38
<b>Гаража О.П.</b> МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-ОЦІНОЧНОГО ПРОЦЕСУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	45
<b>Небилиця В.С., Новикова І.В.</b> МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕЙТИНГАХ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ.....	53
<b>Пішеніна К.К.</b> ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ НАПРЯМІВ СЕКТОРАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ ОСВІТНЬОЇ СИСТЕМИ ТА БІЗНЕС-СТРУКТУР.....	60
<b>Хрустальова В.В., Ференц С.І.</b> ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНО-МОНОПОЛЬНИХ ГАЛУЗЕЙ.....	65

### РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Авдієнко А.Є., Ізюмцева Н.В.</b> ФАКТОРНІЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ФАКТОРІВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	73
<b>Антошкін В.К.</b> ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТА ПІДВИЩЕННЯМ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В МЕНЕДЖМЕНТІ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ.....	79
<b>Ареф'єва О.В., Вовк О.М., Соборайчук Т.Ю.</b> УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	85
<b>Бабич Д.В., Проскуріна Т.В., Маковій Д.Д.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	91
<b>Бабич Д.В., Проскуріна Т.В., Помазан В.О.</b> ІНФОРМАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	96
<b>Бабич Д.В., Шаталов В.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	100
<b>Багорка М.О., Козинець А.В.</b> ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	105
<b>Безугла Л.С., Пороходніченко К.Р.</b> ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	111

<b>Бреус С.В., Семченко Є.О.</b> МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	117
<b>Брюшкова Н.О., Гемаєв А.Б.</b> АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ.....	123
<b>Віннікова І.І., Марчук С.В.</b> УПРАВЛІННЯ КОРУПЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	127
<b>Гарькава В.Ф., Гончар В.В.</b> ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	134
<b>Гудзь О.І., Мусяйовська О.Б.</b> ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ЛЬВІВСЬКИЙ ЖИРКОМБІНАТ»).....	138
<b>Дорошенко Д.О., Семенюк В.С., Губаренко Л.М.</b> МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ МАТЕРІАЛОМІСТКОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	145
<b>Єрмоленко О.А., Долженко К.В.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СКЛАДНИКІВ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	150
<b>Єфименко М.О., Ізюмцева Н.В.</b> РОЛЬ ЛІДЕРСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	157
<b>Забаштанська Т.В., Рогова Д.Г.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗРОБЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ПОСЛУГ.....	163
<b>Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П.</b> МЕНТАЛЬНІСТЬ І СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ.....	170
<b>Ільченко Т.В., Улановська А.В.</b> ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	175
<b>Ковальчук В.Г., Скурат А.І.</b> РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА У ЗНИЖЕННІ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ.....	180
<b>Крикіна К.А.</b> ВПЛИВ ПСИХОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ.....	185
<b>Куцик В.І., Кліпкова О.І.</b> ЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ У ПРОЦЕСІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	190
<b>Мороз О.В., Різник Ю.М.</b> ВИЗНАЧЕННЯ СПОЖИВЧИХ ПЕРЕВАГ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ МЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	197
<b>Мосій О.Б.</b> ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	203
<b>Назаренко І.Л., Порхун А.О.</b> МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕЙКОЗВАРЮВАЛЬНОГО ПОЇЗДА.....	208
<b>Нездоймінов С.Г., Гонцова В.В.</b> ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	216
<b>Панкова Т.Г., Макарова В.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ КОМПЛЕКСОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	222
<b>Пеняк Ю.С., Данильчук І.В.</b> МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	229
<b>Попова Ю.М., Брега В.Я., Савченко А.В.</b> ЛОГІСТИЧНИЙ ЦЕНТР ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	236
<b>Попова Ю.М., Голодняк Д.В., Гайовий П.О.</b> ЛОГІСТИКА ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА.....	245
<b>Ситник Й.С.</b> КОМУНІКАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	250
<b>Смолович Р.Ф., Линник О.І., Артеменко Н.В.</b> СУЧАСНЕ УСТАТКУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ЗАПОРУКА ЯКІСНОЇ РОБОТИ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНОГО ТА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	257

<b>Стригуль Л.С., Мелень О.В., Побережна Н.М.</b> ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	262
<b>Судакова О.І., Мазур І.Б., Седлецька Д.В.</b> ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	268
<b>Тюріна Д.М., Свідерський В.П., Афанасенко М.О.</b> СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	273
<b>Фіщук Н.Ю., Михальчишина Л.Г.</b> ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО МОНІТОРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК.....	278
<b>Харун О.А., Матюх І.А.</b> КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЇ ЕТИКИ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА.....	286
<b>Штангрет А.М., Штангрет І.А.</b> АВТОМОБІЛЬНИЙ ТРАНСПОРТ УКРАЇНИ: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	292
<b>Якименко-Терещенко Н.В.</b> ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ.....	299
<b>РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Романко О.П.</b> ОПОРНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОЛІТИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ .....	304
<b>Сойма С.Ю.</b> ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	309
<b>РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Химинець В.В.</b> РОЗРОБЛЕННЯ МОДЕЛЕЙ «СИНЬОЇ» ЕКОНОМІКИ НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	315
<b>РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Янкевич Р.А.</b> ВИРІШЕННЯ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОБЛЕМ В УКРАЇНІ.....	321
<b>РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Аврамчук Л.А., Дзюменко О.О.</b> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ.....	327
<b>Білявська А.Ю.</b> ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ВНУТРІШНІХ ЗАПОЗИЧЕНЬ.....	334
<b>Бормотова М.В., Олійник Я.В.</b> ФУНКЦІЇ ПОЗИЧКОВОГО ВІДСОТКА.....	339
<b>Глухова В.І., Петров І.В., Гомулко Н.В.</b> АНАЛІЗ СТАНУ СТРАХУВАННЯ МАЙНА В УКРАЇНІ.....	344
<b>Малахова О.Л., Клімович Р.А.</b> ІДЕНТИФІКАЦІЯ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ ЯК ОСНОВА СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	348
<b>Петрушка О.В.</b> ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	359
<b>Савчук С.В., Коломийчук Н.М.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ.....	364
<b>Стасюк А.В., Сосенкова К.Р., Заволока Л.О.</b> АНАЛІЗ ВАЛЮТНОГО РИНКУ 2015–2017 РР.: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	369



<b>Татарин Н.Б., Негода І.І.</b> БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	<b>373</b>
<b>Чубка О.М., Ярошевич Н.Б., Познякова О.І.</b> ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ РИНКОВОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ .....	<b>380</b>
<b>Шалигіна І.В., Здоровцов Ю.О.</b> СУТНІСТЬ ТА УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ.....	<b>385</b>
<b>Шевчук С.В., Тимчак І.С.</b> ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ ТА КРИПТОВАЛЮТА, ПРО ЯКУ ВСІ ЗНАЮТЬ, АЛЕ НЕ БАЧАТЬ.....	<b>392</b>
<b>Шкварчук Л.О., Слав'юк Р.А., Карпенко А.О.</b> ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ДИСБАЛАНСІВ.....	<b>399</b>

## **РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

<b>Гуріна Н.В., Блищик Л.В.</b> ВПЛИВ ПРОФЕСІЙНОГО СУДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРА НА ЯКІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	<b>405</b>
<b>Довжик О.О., Дермельова Є.Ю.</b> ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ТОВАРІВ .....	<b>412</b>
<b>Калюжна К.Ю., Линник О.І.</b> ДЕЯКІ АСПЕКТИ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТУ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА П(С)БО ТА МСФЗ.....	<b>417</b>
<b>Кравченко О.В., Біжовець А.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ ПОЛОЖЕННЯМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	<b>422</b>
<b>Максименко І.Я., Худзик С.С.</b> РИНОК ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ: ОСНОВНІ ЕТАПИ УГОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	<b>427</b>
<b>Мельник М.Ф., Нікульникова Т.Г.</b> МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	<b>432</b>
<b>Поліщук І.Р., Хоменко Г.Ю.</b> АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ: МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД.....	<b>437</b>
<b>Харченко І.М., Овчарова Н.В.</b> СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ .....	<b>443</b>
<b>Чайка Т.Ю., Побережна Н.М., Александрова В.О.</b> РОЗРАХУНОК ЗА ФІНАНСОВОЮ ЗВІТНІСТЮ НП(С)БО УКРАЇНИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ЛОГІСТИКИ, ПОВ'ЯЗАНИХ З УПРАВЛІННЯМ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ).....	<b>451</b>

## **РОЗДІЛ 9. РЕЦЕНЗУВАННЯ**

<b>Лисяк Л.В.</b> РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ РАДЕЛИЦЬКОГО ЮРІЯ ОРЕСТОВИЧА «МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ».....	<b>460</b>
--	------------

# CONTENTS

## SECTION 1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>Bormotova M.V., Zaleshchuk V.I.</b> UKRAINE IN GLOBAL COMPETITIVENESS RATING.....	3
<b>Brenzovych K.S., Nemesh Ye.P.</b> MIGRATION OF YOUTH IN THE GLOBAL PROCESSES OF POPULATION MOVEMENT.....	8
<b>Zajac V.V.</b> FREE TRADE: PECULIARITIES OF THE DECLARATION OF THE COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS.....	14
<b>Mozhaykina N.V., Rud D.V.</b> FEATURES OF THE MODERN STAGE OF GLOBALIZATION.....	21
<b>Popel S.A.</b> CUSTOMS RULES FOR FOREIGN COUNTRIES REGARDING THE IMPORTATION OF VEHICLES BY CITIZENS.....	27
<b>Chernomaz K.G., Kusiya T.V.</b> FEATURES OF FORMING INTERNATIONAL BUSINESS UNDER THE INFLUENCE OF TRANSNATIONALIZATION PROCESSES.....	32

## SECTION 2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

<b>Borysova S.E., Balashova O.V.</b> FORMATION OF THE OPTIMIZATION MODEL OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE PROCESS OF INTEGRATING BUSINESS ENTITIES INTO THE GLOBAL CAPITAL MARKET.....	38
<b>Garazha Y.P.</b> MODEL OF THE STATE REGULATION OF THE LAND-EVALUATION PROCESS OF AGRICULTURAL LAND.....	45
<b>Nebylytsya V.S., Novykova I.V.</b> LOCATION OF UKRAINE IN INTERNATIONAL ECONOMIC RATINGS FOR INDICATORS OF INNOVATIVE ACTIVITY.....	53
<b>Pishenina K.K.</b> DETERMINATION OF CONCEPTUAL DIRECTIONS OF SECTORAL CONVERGENCE OF EDUCATIONAL SYSTEM AND BUSINESS STRUCTURES.....	60
<b>Khrustalova V.V., Ferents S.I.</b> FUNDAMENTAL THEORETICAL VIEWPOINTS TO DEFINITIONS OF ESSENCE AND REGULATIONS OF NATURAL MONOPOLIES.....	65

## SECTION 3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<b>Avdienko A.E., Izyumtseva N.V.</b> FACTOR ANALYSIS OF THE IMPACT OF QUANTITATIVE AND QUALITATIVE FACTORS ON THE FUNCTIONING OF THE CORPORATE CULTURE OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE.....	73
<b>Antoshkin V.K.</b> TOOLS FOR MANAGING DEVELOPMENT AND RAISING THE LEVEL OF SOCIOECONOMIC SECURITY IN THE MANAGEMENT OF AGRIBUSINESS SUBJECTS.....	79
<b>Aref'yeva O.V., Vovk O.M., Soboraichuk T.Yu.</b> MANAGEMENT OF THE EFFICIENCY OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE TRANSPORT ENTERPRISE.....	85
<b>Babych D.V., Proskurina T.V., Makoviy D.D.</b> IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANAGEMENT AS AN IMPORTANT MECHANISM OF MANAGEMENT OF A MODERN ENTERPRISE.....	91
<b>Babych D.V., Proskurina T.V., Pomazan V.O.</b> INFORMATION MANAGEMENT AS INNOVATIVE ACTIVITY IN THE COMPANY'S MANAGEMENT SYSTEM.....	96
<b>Babych D.V., Shatalov V.V.</b> THEORETICAL ASPECTS OF THE CRISIS IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE.....	100
<b>Bagorka M.O., Kozynets' A.V.</b> FORMING A MARKETING COMPLEX AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISE.....	105

<b>Bezuhla L.S., Porohodnichenko K.R.</b> FORMATION OF A MARKETING SALES POLICY OF THE ENTERPRISE.....	<b>111</b>
<b>Breus S.V., Semchenko Ye.O.</b> METHODS AND MODELS FOR MAKING MANAGERIAL DECISIONS.....	<b>117</b>
<b>Brushkova N.O., Hemayev A.B.</b> ADAPTIVE MANAGEMENT OF THE FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF THE SERVICES SECTOR COMPANIES.....	<b>123</b>
<b>Vinnikova I.I., Marchuk S.V.</b> MANAGEMENT OF CORRUPTION RISKS IN THE ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS.....	<b>127</b>
<b>Harkava V.F., Gonchar V.V.</b> WAYS TO IMPROVE THE ACCOUNTING OF FINISHED PRODUCTS AT THE ENTERPRISE.....	<b>134</b>
<b>Hudz O.I., Musijovska O.B.</b> ASSESSMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT LEVEL (THE CASE OF PRAT "LVIVSKYI ZHYRKOMBINAT").....	<b>138</b>
<b>Doroshenko D.O., Semeniuk V.S., Hubarenko L.M.</b> METHODOLOGICAL PROVISIONS OF THE FACTOR ANALYSIS OF THE MATERIAL CONTENT OF METALLURGICAL PRODUCTS.....	<b>145</b>
<b>Yermolenko O.A., Dolzhenko K.V.</b> DETERMINATION OF ORGANIZATIONAL COMPONENTS OF CORPORATE MANAGEMENT SYSTEMS IN MODERN CONDITIONS.....	<b>150</b>
<b>Efymenko. M.O., Izyntseva. N.V.</b> LEADERSHIP ROLE IN THE HR MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE.....	<b>157</b>
<b>Zabashtanska T.V., Rohova D.G.</b> CONCEPTUAL BASES FOR THE DEVELOPMENT OF MARKETING POLICY IN THE SERVICES SPHERE.....	<b>163</b>
<b>Zakharchyn H.M., Lyubomudrova N.P.</b> MENTALITY AND MODERN MARKETING TOOLS.....	<b>170</b>
<b>Ilchenko T.V., Ulanovskaya A.V.</b> ECOLOGICAL MARKETING EVOLUTION AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISE.....	<b>175</b>
<b>Kovalchuk V.G., Skurat A.I.</b> PART OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN THE REDUCTION OF PRODUCTION COSTS.....	<b>180</b>
<b>Krykina K.A.</b> INFLUENCE OF PSYCHOLOGICAL FACTORS ON MAKING DECISIONS UNDER UNCERTAINTY AND RISK.....	<b>185</b>
<b>Kutsik V.I., Klipkova O.I.</b> THE SIGNIFICANCE OF TRADE ENTERPRISES IN THE PROCESS OF COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY.....	<b>190</b>
<b>Moroz O.V., Reznik Yu.M.</b> DEFINITION OF CONSUMER BENEFITS DEPENDING ON THE APPLICATION OF QUALITY STANDARDS FOR MEAT PROCESSING ENTERPRISES.....	<b>197</b>
<b>Mosiy O.B.</b> IMPLEMENTATION OF E-GOVERNMENT IN THE ACTIVITY OF LOCAL GOVERNMENT BODIES.....	<b>203</b>
<b>Nazarenko I.L., Porkhun A.O.</b> METHOD OF ESTIMATION OF RAIL-WELDING TRAIN INNOVATIVE POTENTIAL.....	<b>208</b>
<b>Nezdoyminov S.G., Gontsova V.V.</b> FORMATION OF THE CORPORATE CULTURE OF TOURIST ENTERPRISE.....	<b>216</b>
<b>Pankova T.G., Makarova V.V.</b> FEATURES OF MANAGEMENT BY MARKETING COMPLEX OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	<b>222</b>
<b>Penyak J.S., Danilchuk I.V.</b> MECHANISM OF MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE OF ENTERPRISES.....	<b>229</b>
<b>Popova Yu.M., Brega V.Y., Savchenko A.V.</b> LOGISTICS CENTRE AS A WAY TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE TRANSPORT ENTERPRISE.....	<b>236</b>
<b>Popova Yu.M., Golodnyak D.V., Gayoviy P.O.</b> LOGISTICS OF PASSENGER TRANSMISSIONS: THEORY AND PRACTICE.....	<b>245</b>
<b>Sytnyk Y.S.</b> COMMUNICATION AND TECHNOLOGICAL TRANSFORMATIONS IN THE OPERATION OF ENTERPRISES OF UKRAINE.....	<b>250</b>

<b>Smolovyk R.F., Lynnyk O.I., Artemenko N.V.</b> MODERN EQUIPMENT AND EFFECTIVE MANAGEMENT – GUARANTY OF QUALITY WORK OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESSES.....	257
<b>Strygul L.S., Melen O.V., Poberezhna N.M.</b> APPLICATION OF METHODS OF BANKRUPTCY DIAGNOSTICS IN EVALUATING THE CONDITION AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF COMPANIES OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS OF UKRAINE.....	262
<b>Sudakova O.I., Mazur I.B., Sedletska D.V.</b> THE LOGISTIC SYSTEM OF THE ENTERPRISE AS AN ORGANIZATIONAL BASIS FOR IMPROVING ITS ECONOMIC SAFETY.....	268
<b>Tiurina D.M., Sviderskiy V.P., Afanasenko M.O.</b> STRATEGIC PLANNING AS AN INSTRUMENT OF EFFICIENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	273
<b>Fishchuk N.Yu., Mykhalchyshyna L.H.</b> DIAGNOSTICS OF BANKRUPTCY IN ANTI-CRISIS MONITORING SYSTEMS AT AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION ENTERPRISES.....	278
<b>Kharun O.A., Matiukh I.A.</b> CORPORATE ETHICS CODE AS ONE OF THE IMAGE-MAKING FACTORS OF THE COMPANY.....	286
<b>Shtangret A.M., Shtangret I.A.</b> AUTOMOBILE TRANSPORT OF UKRAINE: METHODOLOGICAL BASIS FOR ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES.....	292
<b>Yakymenko-Tereschenko N.V.</b> EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES ENGAGED IN HOTEL-RESTAURANT BUSINESS WHEN DRAFTING A BUSINESS PLAN.....	299
<b>SECTION 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Romanko O.P.</b> THE KEY CHARACTERISTICS FOR THE POLICY OF THE REGION'S COMPETITIVENESS IMPROVEMENT.....	304
<b>Soyma S.Y.</b> BASICS OF IMPROVEMENT OF FOREIGN TRADE ACTIVITY IN THE ZAKARPATTIA REGION.....	309
<b>SECTION 5. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION</b>	
<b>Khiminets V.V.</b> DEVELOPMENT OF BLUE ECONOMY MODELS ON THE EXAMPLE OF THE TRANSCARPATHIAN REGION.....	315
<b>SECTION 6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Yankevych R.A.</b> SOLVING OF DEMOGRAPHIC PROBLEMS IN UKRAINE.....	321
<b>SECTION 7. MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Avramchuk L.A., Dzyumenko O.O.</b> CURRENT ISSUES OF CREDITING OF AGRICULTURAL PRODUCERS.....	327
<b>Bilyavs'ka A.Yu.</b> ASSESSMENT OF THE PERSPECTIVES AND EFFICIENCY OF THE DOMESTIC GOVERNMENT LOANS MARKET.....	334
<b>Bormotova M.V., Oliinyk Y.V.</b> LOAN INTEREST FUNCTIONS.....	339
<b>Glukhova V.I., Petrov I.V., Homulko N.V.</b> ANALYSIS OF PROPERTY INSURANCE IN UKRAINE.....	344
<b>Malakhova O.L., Klimovich R.A.</b> IDENTIFICATION OF SYSTEMATICALLY IMPORTANT BANKS AS THE BASIS OF THE STABILITY OF THE BANKING SYSTEM.....	348
<b>Petrushka O.V.</b> TO THE QUESTION OF DETERMINING THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT OF THE SYSTEM OF COMPULSORY SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE.....	359
<b>Savchuk S.V., Kolomyychuk N.M.</b> THEORETICAL ASPECTS OF PUBLIC CONTROL.....	364

<b>Stasyuk A.V., Sosenkova K.R., Zavaloka L.O.</b> ANALYSIS OF THE EXCHANGE MARKET OF 2015–2017, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....	<b>369</b>
<b>Tataryn N.B., Negoda I.I.</b> BUDGETING IN UKRAINE: ESTABLISHMENT AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT.....	<b>373</b>
<b>Chubka O.M., Yaroshevych N.B., Pozniakova O.I.</b> PROBLEMS OF USING THE MARKET APPROACH TO THE EVALUATION OF ENTERPRISE VALUE IN UKRAINE.....	<b>380</b>
<b>Shalyhina I.V., Zdorovtsov Y.O.</b> ESSENCE AND MANAGEMENT OF THE CAPITAL OF THE STATE ENTERPRISE OF FORESTRY SPHERE.....	<b>385</b>
<b>Shevchuk S.V., Tymchak I.S.</b> ELECTRONIC MONEY AND CRYPTOCURRENCY, WHICH EVERYONE KNOWS BUT DOES NOT SEE.....	<b>392</b>
<b>Shkvarchuk L.O., Slavyuk R.A., Karpenko A.O.</b> FOREIGN EXCHANGE MARKET IN UKRAINE: CAUSES AND CONSEQUENCES OF IMBALANCES.....	<b>399</b>
<b>SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Hurina N.V., Blyshchuk L.V.</b> INFLUENCE OF PROFESSIONAL JUDGEMENT OF ACCOUNTANT ON QUALITY OF FINANCIAL REPORTING OF THE ENTERPRISE.....	<b>405</b>
<b>Dovzhyk O.O., Dermalova E.Y.</b> FEATURES OF CONDUCTING THE AUDIT OF GOODS.....	<b>412</b>
<b>Kalyuzhna K.Y., Lynnyk O.I.</b> SOME ASPECTS OF A COMPILATION OF FINANCIAL RESULTS (COMPREHENSIVE INCOME STATEMENT) FOR NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS AND IFRS.....	<b>417</b>
<b>Kravchenko O.V., Bezhovets A.V.</b> FEATURES OF CLASSIFICATION AND RECOGNITION OF INCOME AND EXPENDITURE OF PUBLIC SECTOR INSTITUTIONS UNDER INTERNATIONAL AND NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS.....	<b>422</b>
<b>Maksymenko I.Y., Hudzik S.S.</b> MERGERS AND ACQUISITIONS MARKET: THE MAIN STAGES OF THE AGREEMENT AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN UKRAINE.....	<b>427</b>
<b>Melnyk M.F., Nikulikova T.G.</b> METHODOLOGICAL BASES OF ACCOUNTING AND AUDIT OF INVESTMENT REAL ESTATE.....	<b>432</b>
<b>Polishchuk I.R., Khomenko H.Y.</b> ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY: A METHODOLOGICAL APPROACH.....	<b>437</b>
<b>Kharchenko I.M., Ovcharova N.V.</b> SOCIAL REPORTING IN THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF MANAGEMENT.....	<b>443</b>
<b>Chaika T.Yu., Poberezhna N.M., Aleksandrova V.A.</b> CALCULATION OF THE FINANCIAL STATEMENTS OF NP(S)A OF UKRAINE FOR INDICATORS OF FINANCIAL LOGISTICS RELATED TO THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE (ON THE EXAMPLE OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS).....	<b>451</b>
<b>SECTION 9. REVIEW</b>	
<b>Lysiak L.V.</b> REVIEW OF THE MONOGRAPH BY RADELYTSKYI YURII ORESTOVYCH “LOCAL BUDGETS IN TERMS OF DEEPENING FISCAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE”.....	<b>460</b>

Наукове видання

# ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

*Електронний науково-практичний журнал*

**Випуск 24**

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,  
м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: [www.market-infr.od.ua](http://www.market-infr.od.ua)

E-mail редакції: [journal@market-infr.od.ua](mailto:journal@market-infr.od.ua)